

بحث واسع للكشف عن الطرق التي اعتمدها
أشهر الناجحين عالميًا في مسيرتهم المهنية

أكثر الكتب الدولية مبيعًا

آلكس باناين

ترجمة: د. محمد ياسر حسكي - سوزان ملاك

دار الخيال

مكتبة ٣٢٥

الباب الثالث

ثناء على كتاب الباب الثالث

«صندوق كنز من الحكمة، ومعرفة يُمكن أن تُستخدم من قِبل أيّ واحد في أيّ مكان، أولئك الذين يُريدون المضي قُدمًا في رحلتهم عبر الحياة. لقد أصبح بانايان واحدًا من أهمّ المُرشدين الذين يُساعدونك على تسلّق أعلى الجبال في حياتك».

شون أكور، مؤلّف كتاب أفضلية السعادة وإمكانيات كبيرة
The happiness Advantage and Big Potential

«على خلاف أيّ كتاب تجاري قرأتُه من قبل، فإنّ كتاب الباب الثالث The Third Door جولة مشوّقة ومُنعشة من الأمل، والفرح، واكتشاف الذات. هتفتُ بصوت عالٍ، وانهمرَت الدموع على وجنتيّ عند مراحل مُختلفة. لقد دفعني كتاب الباب الثالث إلى أن أرفع الصوت في حياتي: إنّه انتصار».

مايا واتسون بانكس، مديرة التسويق في شركة نيتفليكس.

«قصّة سينمائية مليئة بالمأساة، والخيانة، وحسرة القلب. يأخذك كتاب الباب الثالث عبر مغامرة سرديّة مليئة بدروس قد تُغيّر حياتك. فما إن تبدأ قراءته، حتى تعجز عن التوقّف».

جونا بيرغر، مؤلّف كتاب مُعدٍ: لماذا تنتشر الأشياء
Contagious: Why Things Catch On.

«كتاب قوي، ومن أفضل الكتب لهذه السنة. بعد أن قرأتُ كتاب الباب الثالث، حدث في حياتي تحوّل غير قابل للسيطرة، فبدأتُ أنظر إلى التحديات التي تُصادفني على أنّها مُمتعة. لم يُعطني هذا الكتاب الأدوات كي أحقّق أهدافي فحسب، بل جعلني أرى أيضًا كم مُثير أن أتغلّب على العوائق التي كانَت تبدو مُستحيلة. فإن أردتَ الارتقاء بحياتك إلى المستوى التالي، فعليك قراءة الباب الثالث».

مايك بوسنر، مُرشّح لجائزة الغرامي،
موسيقي صاحب مبيعات عالية.

«وضع بانايان قلبه في كلّ صفحة من صفحات هذا الكتاب، إنّ كتاب الباب الثالث ليس دليلاً إلى الطريقة التي وصل بها أبرز روّاد العالم إلى النجاح فحسب، بل ولكنّه قصّة رائعة عن رحلة صبيّ في تحقيق حلمه أيضًا. يقطُر كتاب الباب الثالث شغفًا وإحساسًا، ويجب أن يقرأه كلّ من ينتظر أن يُصبح خياله حقيقة».

آدم براون، مؤلّف كتاب وعد قلم رصاص The Promise of a Pencil.

«رحلة جامحة، ومُلهمة، ومرحة، وثاقبة البصيرة، ما إن تبدأ في الاعتقاد بأنّه ما من طريقة لحلّ مشكلتك، حتى تدع آلكس بانايان يُلهمك كي تُفكّر على نحو أوسع».

دايفيد إيغلمان، مؤلّف كتاب التخفّي Incognito، مُضيف البرنامج التلفزيوني الدماغ The Brain، وأستاذ مُساعد في جامعة ستانفرد.

«إنّ كوني أمًّا يهودية، يجعلني أرفض أن يقرأ أولادي المراهقون هذا الكتاب، فيخطر في بالهم ترك المدرسة. ومع ذلك، فإنّ كوني خدمت كدبلوماسية كبيرة، مُنفّذة تقنية، ورائدة في الابتكار الاجتماعي، يجعلني أُريد أن أضعه على رأس قائمة الكتب التي يجب عليهم قراءتها! إنّ قراءة الباب الثالث مُتطلّب أساسي لكلّ مَن يعيش في مجتمع اليوم الحيوي، ويُريد تعلّم سُبل النجاح من الأفضل».

سوزي لافين، سفيرة مُتقاعدة للولايات المُتحدة في سويسرا وليختنشتاين.

«في خلال بضع ساعات فقط من قراءة هذا الكتاب، علّمني آلكس بانايان كيف أُقابل أصحاب المليارات، وأتخطّى زملائي، وأُحقّق أحلامي في وقت قياسي. لم أقرأ كتابًا مثله في حياتي! سوف يفتح لك عالمًا من الاحتمالات، سواء كنتَ رائدًا في مجال الأعمال، أو كنتَ تُحاول إطلاق مسيرتك المهنية».

تيم ساندرز، مؤلّف كتاب الحُبّ هو التطبيق القاتل Love Is the Killer App.

«اعتاد جدي أن يقول لي: «إذا كان هناك حلّ للمشكلة، فلماذا القلق؟»». إنّ ذلك السلوك التفاؤلي المليء بالإمكانيات هو بالتحديد ما جعل كتاب الباب الثالث لبانايان مُلهمًا بالنسبة إليّ. لقد أضاع بعض الوقت في القلق، ماذا لو أنّه اندفع نحو القيام بالأمر؟ إنّ ذلك هو الذي أحدث الفرق كلّه».

جون سيلفا، مُضيف مُرشّح لجائزة الآيمي لبرنامج أصول وألعاب الذهن Orgins and Brain Games على قناة ناشيونال جيوغرافيك.

«في أجزاء متساوية بين الحكمة والتهوّر، يُرشدك كتاب الباب الثالث داخل رحلة ملحمية مليئة بالابتكار والتصميم. لقد سعى بانايان نحو اكتشاف مفاتيح أكثر الأبواب استحالة، التي تُحرّر الطاقة الكامنة داخل كلٍّ منّا».

براد ديلسون، عازف الغيتار الرئيسي في فرقة موسيقى الروك لينكن بارك الحائزة جائزة الغرامي.

«مُغامرات جامحة، وقصص لا تُصدّق، ونصائح عملية للغاية، وذلك كلّه تجدونه في كتاب الباب الثالث، وهو تمامًا ما كان هذا الجيل في انتظاره».

بين نيهتين، نجم برنامج الحياة المدفونة على قناة MTV، ومؤلّف كتاب ماذا تُريد أن تفعل قبل مماتك؟ What Do You Want To Do Before You Die?.

«كان آلكس بانايان مُصمّمًا على خلق جامعة أحلامه، حيث يُدرّس بيل غيتس إدارة الأعمال، وتُدرّس ليدي غاغا الموسيقى، ويُدرّس ستيفن شبيلرغ صناعة الأفلام، وتُدرّس جاين غودول العلوم، وقد تحوّلت تلك الرؤيا إلى واقع. يُثبت هذا الكتاب أنّ التعليم أحد أهمّ القوى في العالم، ويزداد قوّة عندما تتولّى مسؤولية تعلّمك».

كارن كايتور، مديرة سابقة لمكتب تقنيات التعلّم في قسم التعليم بالولايات المُتحدة الأميركية.

«قصص آسرة. إنّ كتاب الباب الثالث هو ذلك الكتاب النادر حيث يعيش الكاتب النصيحة التي يشارك قرّاءه فيها، الذي يُعيد آلكس بانايان تعريف معنى الشقاء والصخب في الأعمال الحُرّة. جهّز نفسك للشعور بالخشوع والإلهام».

بين كازنوتشا، مؤلّف مُشارك في كتاب مرحلة بدايتك The Start-up Of You الأكثر مبيعًا.

«يُسلّط الباب الثالث الضوء على دروس من بعض أكثر الشخصيات المُعاصرة إلهامًا في مجال الأعمال والثقافة الشعبية، وهكذا يُزوّدنا بدرس احترافي عالٍ في الابتكار، وريادة الأعمال، والحلول الخلّاقة للمشاكل عبر الأجيال. يجب قراءة هذا الكتاب من قِبل كل مَن يطمح أن يُصبح رياديًا، أو مدير شركة على حدٍّ سواء».

ليكسي كوميسار، مديرة البرنامج العالمي للنمو والمشاركة الاستراتيجية في شركة IBM.

«يُجسّد بانايان الإبداع، والكفاح، والشغف. إنّه نموذج قائد الأعمال الحُرّة للأجيال القادمة، يجعل كتاب الباب الثالث هذه العقلية حيّة على نحو جميل».

جوش لينكنير، مؤلّف كتاب الحلم المُنضبط وقرصنة الابتكار Disciplined Dreaming and Hacking Innovation.

«إنّ نهج بانايان في حلّ المشكلة مُضحك بقدر ما هو ذكيّ. وسواء كُنتَ رياديًا في الأعمال الحُرّة، أو كُنت تطمح لأن تكون كذلك، أم أنّك مدير يُريد حثّ موظّفيه على التفكير خارج الصندوق، فإنّ كتاب الباب الثالث طريقك للمضي قُدمًا».

ميريديث بيري، مؤسّسة شركة يوبيم.

«مزيج مُدهش بين أسلوب الرواية التربوية التثقيفية، والرحلة الروحيّة لشخص ما، والكوميديا المازحة، يخلق كتاب الباب الثالث فرصة لنا جميعًا لنبحث عن المعنى الحقيقي للنجاح، وماذا يُلهمنا، وكيف نرى طريقنا عبر هذا العالم».

ميشيل سلابي، المسؤول الرئيسي عن الابتكار في حملة أوباما الانتخابية للرئاسة عام 2012، والمدير التنفيذي لمُنظّمة أفكار شيكاغو.

«إنّ كتاب الباب الثالث لآلكس بانايان استحقّ الانتظار عن جدارة! فقد أجاد التقاط الرؤى في حين أنّه ظلّ مرحًا وسهل التناول. لا تتركك

رحلة بانايان مُلهِمًا فحسب، بل مُتحمّسٌ لملاحقة أحلامك، والعثور على المعنى الحقيقي للنجاح بنفسك أيضًا».

كاموري يه، مُديرة اختبار العلامة التجارية في الساحل الغربي بشركة Nike.

«كان نشاط بانايان جنونيًا، إذ جلس في المراحيض، وطارَد الناس في محلّات البقالة، وفعل كلّ ما يتطلّبه الأمر لتحقيق حلمه. وسوف يُلهمك المدى الذي وصل إليه كي تستمرّ في شقّ طريقك. فإذا كنتَ مُتعطّشًا للنجاح، ثِق بي: عليك قراءة كتاب الباب الثالث».

جيرماين دوبري، مُنتج موسيقي ومُغنّي راب حائز جائزة الغرامي.

«آسر، وثاقب البصيرة، وقابل للتطبيق، ومُفيد. وجدتُ نفسي أُومئ برأسي موافقًا في مقاطع مُعيّنة وأعيد قراءة أُخرى. يُبسّط لنا بانايان الأشياء الأكثر صعوبة وإثارة للرعب والتي يجب على مُعظمنا القيام بها كي نصل إلى النجاح».

د. م. سانجايان، المدير التنفيذي لشركة الصيانة الدولية، ومُضيف البرنامج التلفزيوني الأرض: بريّة جديدة.

«سواء كُنت تبدأ الآن بأوّل أعمالك، أم تُطلق عملك العشرين، سيكون هذا أكثر كتب النصائح المهنيّة التي ستقرؤها في حياتك مُتعة وعناية: فهو يمتلك وقعًا سريعًا، وهو مُسلّ، وعاطفي، وثاقب البصيرة باستمرار».

ماثيو بيشوب، مؤلّف كتاب الرأسمالية الخيرية Philanthrocapitalism ومُحرّر أعمال سابق في صحيفة الاقتصادي.

«إنّ رحلة بانايان المُذهلة، والمروية بدهاء، ودفء، وحكمة، تعرض بحثه عن المعنى الحقيقي من خلال القصص الشخصية لأبطاله، وهي قراءة مُلهمة لكلّ من يُريد أن يجد غايته في الحياة».

روما بوز، مؤلّفة كتاب الأم تيريزا، المديرة التنفيذية: مبادئ غير متوقّعة للقيادة العملية Mother Teresa CEO: Unexpected Principles for Practical Leadership.

«أتمنّـى لو كنتُ أملك كتـاب الباب الثالث، حين كنتُ أبدأ أوّل أعمالي، ولكن لحسن الحظ، فإن بانايان نقل إلينا هذا الكتاب الذي كنّا في انتظاره جميعًا».

ميشيل لازارو، المسؤول الاستراتيجي الرئيسي سابقًا في Salesforce ومؤسس شركة **Buddy Media**.

« في هـذا الكتـاب الرائـع، نحصـل نحن القـرّاء على شرف تتبّع شـاب طموح، واسع الحيلة، وحاد الذكاء ومشاهدته وهو يُصبح إنسانًا راشدًا حكيـمًا، وفطنًا، وناجحًا للغاية. إنّ التحـوّلات والانعطافات، والبهجة وخيبات الامل، الخِذلان وأخـيرًا، الانتصارات والإدراك النهائي، تُقرأ فيلـمًا يُمسـك بك بيديـه ولا يُريد تـركك. إنّ أفضل جزء بـين الأجزاء جميعًا نمو الكاتب، وانعكاس شـخصيته، واكتشـافه لذاته. ماذا يتطلّب الأمـر حقًـا كي يكـون المرء سـعيدًا؟ سـتجد الاجابة عن ذلـك في هذه الصفحـات، في حـين أنّ بانايان وفريقـه من الأصدقـاء يريانا الطريق. اشـترِ نسـخًا من هذا الكتاب لنفسك ولأفراد عائلتك، وستكون سعيدًا لفعلك هذا، وهم أيضًا!».

بوب بورغ، مؤلّف مُشارك في كتاب المُعطي The Go- Giver، ومُلهم المُعطي The Go- Giver Influencer.

«كاتـب رائع، ما إن بـدأتُ فيه، حتى عجزت عـن التوقّف عن قراءته. يتوجّب على الرياديين كافة قراءة كتاب الباب الثالث».

فيفيك وادهوا، كاتب عمود في صحيفة واشنطن بوست، وعضو مُبجّل في جامعة كارنيج ميلون.



THE THIRD DOOR

Alex Banayan

الباب الثالث

آلكس بانايان

ترجمة: د. محمد ياسر حسكي - سوزان ملّاك

تدقيق: شذى نعيم

ISBN: 978-9953-65-095-1

دار الخيال

المنارة-رأس بيروت - بناية يعقوبيان بلوك B طابق 3

لبنان تلفاكس: 009611740110

الرمز البريدي: 20366302

Email: alkhayal@inco.com.lb

مركز الأعمال - صندوق بريد 519251

مدينة الشارقة للنشر المنطقة الحرة

الشارقة - الإمارات العربية المتحدة

www.daralkhayal.com

dar.alkhayal dar.alkhayal daralkhayal_

آلكس بانايان

مكتبة | 625

الباب الثالث

بحث واسع للكشف عن الطرق التي اعتمدها أشهر الناجحين عالميًا في مسيرتهم المهنية

ترجمة: د. محمد ياسر حسكي - سوزان ملّاك



إهداء:

إلى والدي ووالدتي

فاريبا ودافيد بانايان

اللذين جعلا هذا مُمكنًا.

وإلى كال فاسمان

الذي حوّل هذا الحلم حقيقة.

المحتويات

الخطوة الأولى

أُترك الصف

إنّ الحياة، والعمل، والنجاح، مثل ملهى ليلي.

هناك دائمًا ثلاثة أبواب للدخول.

الباب الأوّل: المدخل الرئيسي، حيث يلتفُّ الطابور حول المربّع السكني، وينتظر فيه تسعة وتسعون في المئة من الناس دورهم آملين الدخول.

الباب الثاني: مدخل الناس المُهمّين، الذي يدخل من خلاله أصحاب المليارات والمشاهير وأولئك الذين ولدوا لذلك.

إنّما ما لا يُخبرك به أحد أنّ هناك دائمًا **بابًا ثالثًا**. وهو المدخل الذي يتوجّب عليك فيه القفز خارج الصف، والركض في الزقاق، وضرب الباب مئة مرّة، وكسرِ النافذة والتسلّل عبر المطبخ، وهناك طريقة دائمًا.

سواء كيف باع بيل غيتس أوّل قطعة برمجة، أو كيف أصبح ستيفن سبيلبرغ أصغر مُخرج أفلام في تاريخ هوليوود، فإنهم جميعًا دخلوا، عبر الباب الثالث.

الفصل الأول

التحديق الى السقف

«من هنا».

مشـيتُ عبر الأرضية الرخاميـة وانعطفتُ عنـد الزاوية، لأدخل حجـرة ذات نوافـذ متلألئة على ارتفـاع الجدار. في الأسـفل مراكب شراعيـة مُنجرفة، والأمواج الرقيقة ترتطم بالشـاطئ، كما انعكسَـت شـمس الظهيرة على ميناء السفن لتملأ الردهة بوهج سماوي ساطع. تبعـتُ موظّفة عبر رواق. كان في المكتب أرائك ذات وسـائد في غاية الترف، وكانَت ملاعق القهوة تلمع بطريقة لم يسبق لي أن رأيتُ مثلها من قبل. كذلك طاولة المؤتمرات فقد بدت كما لو أنّها منحوتة من قِبل مايكل آنجلو شخصيًا. دخلنا ممرًّا طويلاً تصطف فيه مئات الكتب.

قالَت الموظّفة: «لقد قرأها جميعها».

الاقتصاد الشامل، علوم الكومبيوتر، الذكاء الصُنعي، مُحاربة شلل الأطفال. سحبَت الموظّفة كتابًا عن إعادة تدوير البراز ووضعته بين يديّ، تصفّحته بيدين تتصبّبان عرقًا، كانَت أسطر كلّ صفحة تقريبًا مُعلّمة بخطوط وتملؤها الخرابيش في الهوامش. لم أستطع إخفاء ابتسامتي، فقد بدَت لي تلك الكتابات، وكأنّ مَن كتبها طفل في الصفّ الخامس.

تابعنا السير في الرواق إلى أن طلبَت مني الموظّفة أن أبقى مكاني، وقفتُ هناك من دون حراك، أنظرُ إلى باب بلوري شاهق، كان عليّ أن أمنع نفسي من لمسه لتحسّس سماكته. وبينما كُنت أنتظر، رحتُ أفكّر في الأشياء كافة التي قادتني إلى هنا اليوم: الوشاح الأحمر، المرحاض في سان فرانسيسكو، فردة الحذاء في أوماها، الصرصار في النزل رقم ستة، وعندها فُتِح الباب.

«آلكس، إنّ بيل جاهز لمقابلتك».

كان يقفُ أمامي مُباشرة، بشعره غير المُسرّح، وقميصه مُدخل في بنطاله على نحو عفوي، يرتشف زجاجة مشروبات غازية خاصّة بالحمية، انتظرتُ أن تخرج الكلمات من فمي، لكنّها لم تخرج.

قال بيل غيتس بابتسامة ترفع حاجبيه: «مرحبًا، تفضّل بالدخول».

قبل ثلاث سنوات. غرفتي في السكن الجامعي حين كنتُ في السنة الأولى.

تقلّبتُ في فراشي، تُحدّق بي كومة من كتب البيولوجيا المُكدّسة على مكتبي. كنت أعرف أنّ عليّ أن أدرس، ولكن كلّما حدّقتُ أكثر في الكتب، ازدادَت رغبتي في سحب الغطاء فوق رأسي.

قلبتُ على جهتي اليمنى، ورأيتُ مُلصقًا رياضيًا لفريق جامعة كاليفورنيا الجنوبية لكرة القدم مُعلّق فوقي. ولمّا قُمتُ بإلصاقه على جداري في البداية كانَت الألوان تنبضُ بالحياة، أمّا الآن فيبدو المُلصق وكأنّه جزء من الجدار.

تمدّدتُ على ظهري وحدّقتُ في السقف الساكن الأبيض اللون.

ما خطبي بحق الجحيم؟

منذ استطعتُ التذكّر، كانَت الخطة أن أُصبح طبيبًا، وذلك ما يحدث عندما تكون ابن عائلة مُهاجرين فرس يهوديين. لقد خرجتُ من الرحم فعليًا مع كلمة «طبيب» مطبوعة على مؤخرتي. ولمّا كنتُ في الصف الثالث، ارتديتُ زيّ الجراحين إلى المدرسة في عيد القدّيسين. نعم لقد كنتُ «ذلك الطفل»..

لم أكن أذكى طفل في المدرسة قط، لكنني كنتُ ثابتًا. مثلاً، حصلتُ على درجة جيد غالبًا، وقرأتُ من موقع **مُلاحظات كليف** الدراسي على نحو دائم. لطالما كان لديّ حسّ قيادي لأعوّض عن عدم تمكني من الحصول على درجة مُمتاز. في المدرسة الثانوية، أكملتُ مهماتي على الحد الأدنى، وتطوّعتُ في مستشفى، ثم أخذتُ دروسًا إضافية في العلوم، وقلقتُ بشأن امتحانات القبول في الجامعة. لم أستطع التوقّف والتساؤل لَمن هي هذه المهمات التي أُحققها لأنّني كنتُ مشغولاً جدًا بمحاولة البقاء على قيد الحياة. ولمّا بدأتُ دراستي الجامعية، لم أكن أتخيّل أنّني بعد شهر واحد سأضغط زر غفوة المنبه أربع مرات أو خمسًا كلّ صباح، ليس لأنّني تعِب، بل لأنّني كنتُ أشعر بالضجر. ومع ذلك تابعتُ جرّ نفسي إلى الصف في جميع

الأحوال، أكمل مهماتي المُحدّدة مُسبقًا على الحد الأدنى، وأشعر بأنّني خروف يتبع القطيع.

هكذا وجدتُ نفسي هنا: مُستلقيًا على سريري، مُحدّقًا إلى السقف، أتيتُ إلى الجامعة باحثًا عن إجابات، ولكن كلّ ما حصلتُ عليه كان المزيد من الأسئلة. ما الذي يُثير اهتمامي حقًا؟ **بماذا أُريد أن أختصّ؟ ما الذي أُريد فعله في حياتي؟**

تقلّبتُ مُجددًا. كانَت كتب علم الأحياء تبدو ككائنات ظلامية، تمتصُّ الحياة من داخلي. وكلّما ازداد رعبي من فتح تلك الكتب، فكّرتُ أكثر في والديّ وهما يركضان عبر مطار طهران، هربًا إلى أميركا كلاجئين، مُضحيان بكلّ ما يملكان لمنحي تعليمًا جيدًا.

لمّا وصلتني رسالة القبول من جامعة جنوب كاليفورنيا، أخبرتني أمي بأنّني لن أستطيع الالتحاق بها، لأنّنا لا نتمكّن من تحمّل المصاريف. وعلى الرغم من أنّ عائلتي لم تكن فقيرة، فإنّني ترعرعتُ في منطقة بيفيرلي هيلز، كنّا نعيش حياة مزدوجة مثل حال الكثير من العائلات. ولمّا كُنّا نسكن في حيّ جميل، كان على والديّ أخذ رهن عقاري مجددًا كي يتمكّنا من دفع الفواتير.

ذهبنا في إجازات، ومع ذلك، كان هناك أوقات رأيتُ فيها رسائل أمام الباب الأمامي تقول إنّ الغاز سوف يُقطع عن منزلنا. السبب الوحيد الذي دفع والدتي للسماح لي بالانتساب إلى جامعة جنوب كاليفورنيا قبل الموعد النهائي، أنّ والدي ظلّ مستيقظًا طوال الليل، يتحدّث إلى والدتي والدموع تملأ عينيه، قائلاً إنّه سيفعل كلّ ما يتطلّبه الأمر لجعل ذلك مُمكنًا.

وهكـذا أردّ له الجميل؟ بالاسـتلقاء في سريري، سـاحبًا الأغطية فوق رأسي؟

نظـرتُ إلى الجهة الأُخـرى من الغرفة. كان ريكي زميلي في السـكن، جالسًا إلى مكتب خشبي صغير يقوم بواجبه، تخرج الأرقام من فمه كآلة المُحاسبة. كان صرير قلمه يسخر منّي، لقد كان لديه طريق، وكنتُ أتمنّى لو كان لديّ واحد أيضًا، لكنني لا أملك سوى سقف لا يردّ الكلام.

ثمّ رحتُ أفكّر في الرجل الذي التقيته عطلة الأسبوع الفائت. كان قد تخرّج قبل سنة في جامعة جنوب كاليفورنيا بشهادة في الرياضيات. وكيـف اعتـادَ الجلـوس إلى مكتب يُشـبه مكتب ريكي تمامًـا، وكيف تخرج الأرقام من فمه مثله تمامًا، والآن يقوم بغرف المثلّجات على بعد بضعـة أميال من الحرم الجامعي. بدأتُ أدرك أنّ الشـهادة الجامعية لا تأتي مع ضمانات بعد الآن.

التفتُّ نحو الكتب المدرسية. آخر شيء أريدُ القيام به الدراسة.

تمـدّدتُ على ظهـري. إلّا إنّ والـديّ ضحيّا بـكلّ شيء كي تكون الدراسة الشيء الوحيد الذي يتوجّب عليّ القيام به.

ظلّ السقف صامتًا.

تمدّدتُ على بطني ودفنتُ وجهي في وسادتي.

***

مشـيتُ بتثاقـل إلى المكتبـة في الصباح التالي، وكُتـب علم الأحياء تحـت ذراعـي، ولكن على قدر مـا حاولتُ الدراسـة، بقيَت بطاريتي

الداخلية مُستنفَدة. أردتُ نقطة بداية، أو شيئًا يُلهمني، لذلك دفعتُ بكرسيي عن طاولة الدراسة، ورحت أتجوّل في ممرّات قسم السير الشخصية، وسحبتُ كتابًا عن بيل غيتس. اعتقدتُ بأنّ القراءة عن شخص ناجح مثل بيل غيتس ربُّما قد يُشعل شرارة ما داخلي، وهذا ما حصل، ولكن ليس كما توقّعتُ.

هذا شاب بدأ شركته الخاصة لمّا كان في عمري، ونمّاها لتُصبح أكثر المؤسسات قيمةً في العالم، مُحدثًا ثورة في الصناعة، الأمر الذي جعله أغنى رجل في العالم، ثمّ تنحّى عن منصب المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت ليُصبح أكرم فاعلي الخير على الأرض. جعلني التفكير فيما أنجزه بيل غيتس أشعر وكأنّني أقف عند قاعدة جبل إيفرست ناظرًا إلى القمّة. كان كلّ ما استطعتُ التساؤل حوله: **كيف خطا خطوته الأولى نحو أعلى الجبل؟**

قبل أن أُدرك، كنتُ أُقلّب في السير الذاتية لشخص ناجح تلو الآخر. تسلّق ستيفن سبيلبرغ جبل إيفرست في عالم الإخراج، إذن، كيف فعل ذلك؟ كيف لذلك الطفل الذي رُفض من مدرسة الإخراج، أن يُصبح أصغر مدير ستوديو رئيسي في تاريخ هوليوود؟ كيف تمكّنَت ليدي غاغا، وهي في التاسعة عشرة من عمرها وتعمل نادلة في مدينة نيويورك، أن تحصل على أوّل صفقة لتسجيل أسطوانة موسيقية؟

كنت أتردّد على المكتبة باستمرار، باحثًا عن كتاب يحمل الأجوبة، ولكن بعد عدّة أسابيع، خرجتُ خالي الوفاض. لم يكن هناك كتاب واحد يُركّز في مرحلة الحياة التي أعيشها الآن. عندما لم يكن أحد يعرف

أسـماءهم، ولم يقبـل أحد أن يُقابلهـم، كيف وجد أولئك الأشـخاص طُرقًا لبدء مسـيراتهم المهنيـة؟ تلك هي اللحظة التي بـدأ فيها تفكيري الساذج كشاب في الثامنة عشرة من عمره: **حسنًا إذا لم يقُم أحد بتأليف الكتاب الذي أحلم بقراءته، لماذا لا أقوم بذلك بنفسي؟**

لقد كانَت فكرة غبية. لم أسـتطع حتّى أن أكتب ورقة بحث فصلي مـن دون أن تُعـاد إليّ ونصفهـا مُصحّح بالحبر الأحمـر. فقرّرتُ عدم القيام بذلك.

إلا إنّـه ومـع مـرور الأيـام، لم تدعني تلـك الفكرة وشـأني. لم يُثر تأليف الكتاب اهتمامي بقدر الشروع في «مهمّة» رحلة الكشـف عن تلـك الأجوبة. اعتقـدتُ بأنه لو كان يمكنني التحدّث إلى بيل غيتس بنفسي، فلا بُدّ من أنّه يملك النصيحة الخارقة.

عرضـتُ الفكرة على أصدقائي، واكتشـفتُ أنّنـي لم أكن الوحيد الذي يُحدّق في السـقف، لقد كانوا متشـوقين للحصول على إجابات أيضًـا. **ماذا لو حملـتُ المهمّة على عاتقي من أجـل مصلحتنا جميعًا؟** لِمَ لا أُهاتـف بيل غيتس، وأُجـري معه مقابلة، أتتبّـع بعض الأيقونات الأُخرى، وأضع ما اكتشفته في كتاب، وأُشاركه مع جيلي بأكمله؟

إنّ الجـزء الصعـب كما اكتشـفتُ، هو دفع النفقات، إذ إن السـفر لإجراء المقابلات مع أولئك الناس سيكلّف مالاً، الأمر الذي لم أكن أملكـه. لقـد كنتُ غارقًا في نفقات التعليـم و ذلك كلّه من مال حفل بلوغي. لا بُدّ من وجود طريقة أُخرى.

***

قبل ليلتين من امتحانات فصل الخريف النهائية، كنتُ في المكتبة مُجددًا، حين أخذتُ استراحةً لأتصفّح موقع الفيسبوك، رأيتُ منشورًا لأحد أصدقائي عن بطاقات مجانية إلى برنامج **إنّ السعر صحيح**، وكان عرض اللعبة يصوّر على بُعد بضعة أميال من الحرم الجامعي. إنّه أحد تلك العروض التي شاهدتها وأنا صغير حين كنتُ غائبًا عن المدرسة بسبب المرض. كان يُستدعى أفراد من بين الجمهور ليُشاركوا كمُتسابقين، ويُعرض عليهم جائزة، ولو استطاعوا أن يخمّنوا السعر الأقرب للسعر الحقيقي لها من دون أن يتجاوزوه، يربحون تلك الجائزة، لم أُشاهد حلقة كاملة من قبل، ولكن ما مدى صعوبة الأمر؟

ماذا لو... ماذا لو شاركتُ في البرنامج وربحتُ بعض المال كي أُموّل المهمة؟ كان ذلك سخيفًا. كان تسجيل البرنامج في صباح اليوم التالي، وكان عليّ أن أدرس للامتحانات النهائية. إلّا إنّ الفكرة استمرَّت في الزحف إلى رأسي، ومن أجل أن أُثبتَ لنفسي أنّها فكرة سيئة، فتحتُ دفتري وكتبتُ فيه لائحة بأسوأ وأفضل ما يُمكن أن يحدث.

أسوأ ما يُمكن أن يحدث:

1. أن أرسب في امتحاناتي النهائية.
2. أن أفسد فُرصي في الدخول إلى كلية الطبّ.
3. سوف تكرهني أمي.
4. كلا... أمّي سوف تقتلني.
5. أن أبدو بدينًا على التلفاز.

6. أن يسخر منّي الجميع.

7. ألّا أستطيع الوصول إلى البرنامج.

أفضل الاحتمالات:

1. أن أكسب المال الكافي لكي أموّل المهمّة.

أجريتُ بحثًا عبر الإنترنت كي أحسب احتمالات الفوز. فمن بين ثلاثمئة شخص في الجمهور، واحد فقط سيربح. استخدمتُ هاتفي كي أقوم بالحساب: فكانت فرصة الفوز 3 %.

أرأيتم، لهذا السبب لا أُحبّ الرياضيات.

نظرتُ إلى ذلك الرقم على هاتفي، 3 %، ثمّ إلى كومة كتب علم الأحياء المُكدّسة على مكتبي، وكلّ ما كُنت أُفكّر فيه، **ماذا لو....؟** شعرتُ كما لو أنّ أحدهم ربط حبلاً حول أحشائي وأخذ يشدّه ببطء.

قرّرتُ أن أفعل الشيء المنطقي ألا وهو الدراسة.

إلّا إنّني لم أدرس للامتحانات النهائية، بل درستُ كيفية اختراق برنامج إنّ السعر صحيح.



الفصل الثاني

إنّ السعر صحيح

إنّ كلّ من شاهد برنامج **إنّ السعر صحيح**، حتّى ولو لثلاثين ثانية وسمع المذيع يقول «اِنزل إلى المسرح!»، يعرف أنّ المتسابقين يرتدون ملابس مليئة بالألوان ويتمتّعون بشخصيات جامحة تغمر شاشة التلفاز. يجعل البرنامج اختيار المتسابقين من بين الجمهور يبدو وكأنّه جرى على نحو عشوائي، ولكن نحو الساعة الرابعة فجرًا، ما إن بحثتُ على موقع غوغل «كيف تُشارك في برنامج **إنّ السعر صحيح**»، حتى اكتشفتُ أنّ الأمر أبعد ما يكون من العشوائي. يقوم المُخرج بإجراء مُقابلة مع كلّ واحد من الحاضرين ويختار من بينهم الأكثر جموحًا. إذا نلتَ إعجاب المُخرج، يُدوّن اسمك في لائحة تُعطى لمُخرج سريّ يقوم بدوره بمُراقبتك من بعيد. إذا وضع إشارة جانب اسمك، تُستدعى إلى المسرح. لم يكن ذلك حظًا: بل كان هناك نظام مُتّبع.

في صباح اليوم التالي، فتحتُ خزانتي وارتديتُ أزهى قميص أحمر لديّ، وسترة كبيرة مُنتفخة، ونظّارات شمسية ذات لون أصفر مُشع. بدوتُ وكأنّني طائر طوقان سمين. ممتاز. بعد أن قدتُ سيّارتي إلى استوديو CBS، ركنتُ السيارة في المرآب ودنوتُ من مكتب تسجيل الدخول. ولأنّني لم أكن أعرف مَن يكون ذلك المُخرج السريّ، افترضتُ أنّه قد يكون أيّ أحد. قمتُ باحتضان رجال الأمن، وبالرقص مع عمّال النظافة، ومُغازلة السيدات المُسنّات، وأدّيتُ رقصة Break Dance على الرغم من أنّني لا أعرف كيفية القيام بها.

وقفتُ في الطابور مع باقي أفراد الجمهور في متاهة من القضبان المعدنية خارج أبواب الأستوديو. كان الطابور يتقدّم إلى أن حان دوري في إجراء المقابلة. **هذا هو الرجل المنشود.** أمضيتُ ساعات في دراسته الليلة الماضية. كان اسمه ستان وهو المُنتج المسؤول عن انتقاء المُتسابقين. كنتُ أعرف من أيّ مكان هو، وفي أيّ مدرسة درس، وأنّه يستخدم لوحًا له مشبك ورق، لكنّه لم يكن يُمسكه قط، بل كانت مساعدته التي تجلس على كرسيٍ خلفه هي مَن يحمله. وعندما يختار ستان مُتسابقًا كان يلتفتُ إليها، يغمز لها، وهي تقوم بتدوين الاسم.

أشار مُرشد لعشرة منّا بالتقدّم خطوة إلى الأمام. وقف ستان على بُعد عشرة أقدام منّا، يتجوّل بيننا من شخص إلى الآخر. «ما اسمك؟ من أين أنت؟ ماذا تعمل؟ وكان هناك تواتر لحركاته. لقد كان ستان مُنتجًا على نحو رسميّ، لكنّه في نظري، كان الشخص المسؤول عن حفظ النظام. إن لم أستطع تدوين اسمي على لوحه، لن أتمكّن من دخول البرنامج. إنّه يقف أمامي الآن.

«مرحبًا، اسـمي آلكس، وأنا مـن لوس آنجلوس، طالب طبّ في السنة التحضيرية في جامعة جنوب كاليفورنيا!».

«طبّ في السـنة التحضيريـة؟ لا بُدّ من أنّك تـدرس على الدوام. كيف يتسنّى لك الوقت لمشاهدة برنامج إنّ السعر صحيح؟».

«ماذا؟.... أوه! هل هذا هو المكان الذي أنا فيه؟».

لم يضحك بدافع الشفقة حتّى.

كان عـليّ أن أُخلّـص نفسي. في واحد من الكتـب التي قرأتُها عن إدارة الأعـمال، يقـول الكاتب إنّ الاحتكاك الجسـدي يُسرّع من بناء العلاقات، ولكن لم تكن لديّ أدنى فكرة.

كان عليّ أن أقوم بلمس ستان.

«ستان، ستان، تعال إلى هنا! أريد أن أقوم بمصافحة سريّة معك!».

أشاح بنظره مُستنكرًا.

«ستان! بالله عليك!».

تقـدّم نحوي وقُمنا بمصافحة كفيّنا. قلـتُ له: «يا صاحبي، أنت تقوم بذلك على نحو خاطئ، كم عمرك؟».

ضحك ستان ضحكةً خافتة، وأريتُه كيف يقوم بمصافحة الكفّ ثـمّ تفجيرها «يُباعد بـين أصابع يديه». ضحك مُجـدّدًا، تمنّى لي الحظ الجيد، ثمّ غادر. لم يغمز مُسـاعدته، وهي لم تُدوّن أيّ شيء في اللوح. وهكذا انتهى الأمر.

لقد كانت تلك إحدى اللحظات التي ترى فيها حلمك أمام عينيك، تكاد تُلامسه، ثمّ، وبتلك البساطة، يختفي ويتساب كالرمل من بين أصابعك. وأسوأ ما في الأمر أن تعلم أنّك تستطيع الإمساك به فقط لو حصلتَ على فرصة ثانية. لا أعرف ما الذي جرى لي، لكنّني بدأتُ أصرخ بأعلى صوتي.

«ستان! ستااااااان!».

أدار كلّ الحضور رؤوسهم نحوي.

«ستاااااااااان! عُد إلى هنا!».

عاد ستان راكضًا وأومأ برأسه ببطء، يرمقني بنظرة تعني «ما الذي تُريده الآن؟».

«آه....آه...».

تفحّصته بتمعّن من رأسه إلى أخمص قدميه: كان يرتدي كنزة سوداء ذات ياقة عالية، وسروال جينز، ووشاحًا بسيطًا أحمر اللون. لم أعرف ماذا أقول.

«آه.....آه...وشاحك!».

أغمض عينيه نصف إغماض. الآن حقًا لم أعُد أعرف ماذا أقول. أخذتُ نفسًا عميقًا، نظرتُ إليه بكلّ ما استجمعتُ من قوتي، وقلتُ: «ستان، إنّني جامع أوشحة نهم، لديّ 362 منها في غرفة السكن الجامعي، وينقصني ذلك الذي ترتديه، من أين لك به؟».

زال التوتر وانفجر ستان ضاحكًا. بدا كما لو أنّه يعلم حقًا ما الذي أُحاول فعله، وكان يضحك على السبب وراء الذي قلته أكثر من ضحكه على قولي في حدّ ذاته.

قال مُمازحًا: «أوه، في هذه الحالة، يُمكنك أن تحصل على وشاحي!»، ثمّ نزع وشاحه وقدّمه إلي.

قلت: «كلا، كلا، كلا، أردتُ فقط أن أعرف من أين حصلتَ عليه!».

لمَعت ابتسامة على وجهه، والتفتَ نحو مساعدته. فكتبَت شيئًا على اللوح.

***

وقفتُ خارج أبواب الأستوديو وانتظرتُ أن تُفتح. مرَّت امرأة شابة وكانَت تتلفتُ حولها، وتُحدّق في بطاقات الأسماء. كان هناك بطاقة تعريفية ظاهرة من جيبها الخلفي. لا بُدّ من أنّها المُنتِج السريّ.

نظرتُ إلى عينيها، افتعلتُ وجوهًا مُضحكة ورميتُ إليها بعض القبلات. بدأَت تضحك. ثمّ رقصتُ رقصة المرشّة من الثمانينيات فضحكَت أكثر. نظرَت إلى بطاقة اسمي، استلّت قُصاصة ورق من جيبها، ودوّنَت مُلاحظة.

كان يجب أن أشعر بالانتصار، وعندها أدركتُ أنّني أمضيتُ طوال الليل في اكتشاف كيفية المشاركة بالبرنامج، وما زلتُ لا أعرف كيفية اللعب. أخرجتُ هاتفي وبحثتُ على موقع غوغل «كيف

ألعب في برنامج **إنّ السعر صحيح**». قام أحد رجال الأمن بانتزاعه من يدي، بعد ثلاثين ثانية.

نظرتُ حولي ورأيتهم يأخذون هواتف الجميع، بعد المرور عبر أجهزة الكشف عن المعدن، ارتميتُ على مقعد. شعرتُ بأنّني أعزل من غير هاتفي. سألتني امرأة مُسنّة ذات شعر أشيب كانَت تجلس جانبي عمّا يحدث.

قلتُ لها: «أعلم أنّ هذا يبدو جنونيًا، راودتني فكرة أن آتي هنا وأفوز ببعض المال كي أتمكّن من تمويل حلمي، لكنّني لم أشاهد حلقة كاملة من هذا البرنامج من قبل، والآن أخذوا هاتفي، وليس لديّ طريقة لأعرف كيفية عمل البرنامج، و...»، قالَت وهي تقرص وجنتي: «آه، يا صغيري، أنا أُتابع هذا البرنامج منذ أربعين سنة».

طلبتُ نصيحتها.

«يا حبيبي، إنّك تُذكّرني بحفيدي».

انحنَت نحوي وهمسَت لي: «اِقترح سعرًا أقلّ دائمًا». وشرحَت لي أنّني لو تخطّيتُ السعر حتّى ولو بدولار واحد، سأخسر. أمّا إذا عرضتُ ثمنًا أقل بعشرة آلاف دولار، فستبقى لديّ فرصة في الربح. ولّما أكملَت كلامها، أحسستُ بأنني أُقوم بتحميل عقود من الخبرة داخل رأسي. وهنا لمعت في رأسي فكرة.

شكرتُها، والتفتُّ نحو الرجل الذي على يساري، وقلتُ: «مرحبًا، اسمي آلكس، وأنا في الثامنة عشرة من عمري، ولم أشاهد حلقة كاملة من هذا البرنامج من قبل، ألديك أيّ نصائح؟»، ثمّ التفتُّ

إلى شخص آخر، وبعدها إلى مجموعة من الناس. تنقّلتُ بين الحشد وتحدّثتُ إلى نصف الجمهور تقريبًا، جامعًا معارفهم.

انفتحَت الأبواب المؤدية إلى الموقع. دخلتُ المكان الذي تفوح منه رائحة السبعينيات، إذ تهدّلَت على الجدران ستائر صفراء وفيروزية، وتراقصَت بينها مصابيح ذهبية وخضراء. كان هناك ورود منشطة تسلب الأنظار مرسومة على الجدار الخلفي. كان ينقص كرة إضاءة حفلات الديسكو فقط.

بدأَت موسيقا البرنامج وجلستُ في مقعدي. حشوتُ سترتي ونظّاراتي تحت المقعد. ليذهب طائر الطوقان إلى الجحيم، فقد كان وقت اللعب.

لو كان هناك وقت للصلاة، فهو الآن. أحنيتُ رأسي، وأغمضتُ عينيّ، ووضعتُ يدًا على وجهي. ثمّ سمعتُ صوتًا هادرًا من فوقي. كانَت مقاطع الكلمات كلّها ممدودة. أصبح الصوت أعلى فأعلى. إلّا إنّه لم يكن صوت الإله. كان صوت إله التلفاز.

«ها هو ذا، من استوديوهات بوب باركر في قناة CBS في هوليوود، إنّ السعر صحيح! والآآآن، معكم مُقدّم البرنامج، درو كارلي!».

نادى المذيع على أول أربعة مُتسابقين. لم أكن الأول، ولا الثاني، ولا حتّى الثالث، لكنني شعرتُ بأنني سأكون الرابع. تقدّمتُ في مقعدي، و.... لم أكن أنا.

وقف المتسابقون الأربعة في منابر بأنوار وامضة. ربحَت امرأة ترتدي سروال جينز فضفاضًا الجولة الأولى، وتقدّمَت إلى الجولة

الإضافية. بعد أربع دقائق، استُدعي المُتسابق الخامس ليملأ مكانها في المنبر الشاغر.

«آلكس بانايان، اِصعد على المسرح!».

قفزتُ من مقعدي والجمهور يُشجّعني بحماس. وبينما نزلتُ عن السلالم مُصافحًا الجمهور، شعرتُ بأنّهم عائلتي الكبيرة وأنّ أقربائي جميعًا شركاء في تلك المزحة، فجميعهم عرفوا أن ليس لديّ أدنى فكرة عمّا أفعله، وكانوا يستمتعون بكلّ ثانية من ذلك. صعدتُ إلى المنبر المُخصّص لي ولم أجد حتّى ثانية لألتقط أنفاسي، إذ قال درو كاري: « الجائزة التالية، من فضلكم».

«كرسي جلدي معاصر ومسند عثماني!».

«هيّا يا آلكس».

اِقترح سعرًا أقل. اِقترح سعرًا أقل.

«$600!».

ضحك الجمهور وقامَ المتسابقون الآخرون بعرض أسعارهم. السعر الحقيقي كان: $1,661، والفائز كان امرأة شابة قفزَت وصاحَت فرحًا. إنّ كلّ مَن دخل الحانة في الحرم الجامعي كان قد رأى واحدةً منهنّ: الفتاة الصاخبة، تلك التي تضرب كأس التيكيلا وتصرخ: «ووووووووو!» بعد كلّ واحد.

لعبَت الفتاة جولتها الإضافية ثمّ حان وقت الجولة التالية.

«طاولة بلياردو!».

يملك ابن عمّي واحدة منها. كم يُمكن أن يكون ثمنها؟

قلتُ: «800$».

زايد المتسابقون الآخرون أعلى فأعلى. كشف درو عن السعر الحقيقي: 1,100$. كان جميع المتسابقين الآخرين قد تخطّوا السعر.

قال درو: «آلكس، تعال إلى هنا!».

سارعتُ بالصعود إلى المسرح، لمَح درو شعار جامعة جنوب كاليفورنيا على قميصي الأحمر. وقال: «سعيد بلقائك، أنت طالب في جامعة جنوب كاليفورنيا؟ ما الذي تدرسه هناك؟».

«إدارة الأعمال»، قلتُ ذلك من غير تفكير. كان ذلك نصف الحقيقة: فقد كنت أدرس إدارة الأعمال أيضًا، ولكن لماذا اخترتُ ألّا أذكر شيئًا عن الطبّ التحضيري وأنا على التلفاز الوطني؟ ربّما كنتُ أعرف نفسي على نحو أعمق ممّا أعترف به.

إلّا إنني لم أملك الوقت الكافي لألحظ ذلك، وسبب ذلك أنّ إله التلفاز كان يكشف عن الهدية التي قد أربحها في الجولة الإضافية.

«مغطس استرخاء صحي جديد!».

لقد كان حوض ماء ساخن مع مصابيح تنشر الضوء بشكل متقطع، وشلّال مياه، ومقعد للاسترخاء لستة أشخاص. كان هذا لا يُقدّر بثمن بالنسبة إلى طالب جامعي مُستجد. كيف سيتسع في غرفة السكن؟ لم يكن لديّ أدنى فكرة.

عُرض عليّ ثمانية أسعار. إذا اخترتُ السعر الصحيح، فسيكون

حوض الماء الساخن من نصيبي. خمّنتُ أنّه 4,912 $. كان سعر التجزئة الفعلي 9,878 $.

قال درو: «آلكس، على الأقل لقد ربحتَ طاولة البلياردو». نظر إلى الكاميرا وقال: « لا تذهبوا بعيدًا. سنقوم بتدوير العجلة!».

توقّف البرنامج لاستراحة الإعلانات، فقام مساعدو الإنتاج بنقل عجلة ارتفاعها خمسة عشر قدمًا إلى المسرح، وقد بدَت كأنّها آلة قمار عملاقة مُغطاة بأضواء براقة ولامعة.

قلتُ، وأنا ألتفتُ إلى أحد المساعدين: «آه، من فضلك، آسف، سؤال سريع. مَن يقوم بتدوير العجلة؟».

«مَن يقوم بتدويرها؟ أنت تقوم بذلك».

شرح لي أنّ الفائزين الثلاثة في الجولات الافتتاحية هم من سيقومون بتدوير العجلة. كان عليها عشرون رقمًا: من أضعاف العدد خمسة، حتى الرقم مئة، ومَن يُسجّل أعلى رقم سينتقل إلى الجولة النهاية. أمّا إذا سجّل أحدنا مئة كاملة، فسيربح مالاً إضافيًا.

بدأَت موسيقى البرنامج وركضتُ إلى موقعي بين صاحبة السروال الفضفاض والفتاة الصاخبة. تقدّم درو ورفع مكبر الصوت خاصته.

«أهلاً بعودتكم!».

بدأَت صاحبة السروال الفضفاض أوّلاً. تقدَّمت وأمسكَت

بمقبض العجلة، و..... تك، تك، تك، تك... ثمانون. حيّاها الجمهور حتّى أنا عرفتُ أنّ ذلك الرقم كان لا يُصدّق.

تقدّمتُ وأمسكتُ المقبض، وسحبته إلى أسفل..... تك، تك، تك، تك...... خمسة وثمانون! ثار الجمهور بشدّة حتّى كاد يهتزّ السقف.

ثمّ تقدّمَت الفتاة الصارخة، أدارَت العجلة، و..... خمسة وخمسون. كنتُ على وشك أن أحتفل لكنني لاحظتُ أنّ الجمهور كان صامتًا. أعطاها درو فرصة ثانية. علمتُ أنّ ذلك كان مثل لعبة البلاك جاك. كان يُمكنها أن تُكرّر الأمر، وإذا أصبح مجموعها أعلى من رقمي، من دون أن تتخطّى المئة، سوف تفوز. دوّرَتها مُجددًا.... خمسة وخمسون أُخرى.

صاح درو: «آلكس! أنت في طريقك إلى مرحلة العرض! المزيد من برنامج إنّ السعر صحيح، بعد الفاصل».

***

قادوني إلى جانب المسرح بينما تنافسَت دفعة جديدة من المتسابقين لتحديد مَن سأُواجه في المرحلة الأخيرة. وبعد عشرين دقيقة، عرفتُ مَن هو. كان اسمها تانيشا وقد حطّمَت المسابقة كأنها أمضَت حياتها بأكملها تتجوّل في متجر كوستكو تُذاكر بطاقات السعر. كانَت قد ربحَت أمتعة بقيمة ألف دولار، ورحلة إلى اليابان بقيمة عشرة آلاف دولار، أمّا في العجلة، فأحرزَت مئة كاملة. بدَت مواجهتي لتانيشا كمواجهة ديفيد لجالوت العملاق، غير أنّ ديفيد كان قد نسي مقلاعه.

خلال استراحة الإعلانات قبل الجولة الأخيرة، أدركتُ أنّني لم أُشاهد البرنامج إلى تلك المرحلة من قبل، وفضلاً عن ذلك، لم يُقدّم لي أحد في الجمهور نصيحة بشأن تلك المرحلة، لأنّ لا أحد منهم اعتقد بأنني سأُبلّغها.

مرَّت تانيشا جانبي. مددتُ ذراعي كي أُصافحها.

قلتُ: «حظًا طيبًا».

نظرَت إليّ من أعلى إلى أسفل: «أجل، **فإنّك ستحتاجه**».

لقد كانَت محقّة. كنتُ أحتاج المساعدة سريعًا، خطوتُ نحو درو كاري ولوحتُ بذراعيّ. «درو! لقد أحببتك في برنامج من قال هذه الجملة في أيّ حال؟». احتضنتُه فتراجع إلى الخلف، مُربتًا على كتفي بذراع واحدة وهو مُرتبك.

«درو، هل هناك فرصة في أن تشرح لي كيف تجري المواجهة الحاسمة في غرفة العرض؟».

قال: «قبل كلّ شيء، إنّها **المواجهة الحاسمة** في مرحلة العرض».

شرحها لي كمن يتحدّث إلى طفل في الحضانة، وقبل أن أُدرك، انبعثَت موسيقى البرنامج مُجدّدًا. هرعتُ إلى منبري، سُلّط على وجهي ست كاميرات بحجم رشّاش. أُنيرَت أضواء بيضاء تُعمي البصر من أعلى. كانت تانيشا تتراقص على يساري. **تبًا، مازال عليّ أن أعود إلى المكتبة الليلة وأذاكر للامتحان**. تقدّم درو كاري إلى يميني

وعدّل ربطة عنقه. **يا إلهي، ستقتلني والدتي.** تعالى صوت الموسيقا. لاحظتُ السيدة المسنّة التي قرصَت وجنتي. **ركّز يا آلكس، ركّز.**

قال درو: «أهلاً بعودتكم! أنا هنا الآن مع آلكس وتانيشا. ها نحن ذا! حظًا طيبًا».

«أنتم على موعد مع جولة حماسية من التشويق والمغامرة! أولاً، رحلة إلى ماجيك ماونتن في كاليفورنيا!».

بسبب ذلك التصعيد كلّه لم أستطع أن أسمع باقي التفاصيل. **كم سيبلغ ثمن بطاقات رحلة إلى المنتزه؟ خمسون دولارًا؟** ما لم أسمعه أنّها كانَت بطاقات للشخصيات المهمّة، مع سيارة ليموزين، وبطاقات دخول خاصّة، مُتضمّنة جميع الوجبات لشخصين.

بالنسبة إلى جائزتي الأُخرى، كلّ ما سمعته كان: «ثرثرة غير مفهومة، ثمّ رحلة إلى فلوريدا!» لم أشترِ بطاقة طيارة من قبل، **كم يُمكن أن يبلغ سعرها؟ مئة دولار مثلاً؟ كلا، رُبّما مئتان؟** مُجدّدًا، فاتني أنّها تتضمّن سيارة مُستأجرة وحجزًا لخمس ليال في فندق من الدرجة الأولى.

«بالإضافة إلى ذلك، ستعيش تجربة الطواف في حقل معدوم الجاذبية!».

بدَت كأنها جولة في الكرنفال. **كم سيُكلّف ذلك؟ مئة أُخرى؟** اكتشفتُ لاحقًا أنّ تلك هي الطريقة التي تُدرّب بها وكالة ناسا روّاد الفضاء. خمس عشرة دقيقة في حقل معدوم الجاذبية وهي تُكلّف نحو 5,000$.

«وأخيرًا، مُغامرة في أعالي البحار، ستكون مُمكنة بفضل قارب الإبحار المُذهل ذاك!».

انفتح الباب، وظهرَت عارضة أزياء تلوّح بذراعيها، وها هو ذا: قارب يتوهّج بلون أبيض لؤلؤي. لمّا هدأَت أخيرًا، أمعنتُ النظر إلى القارب، فبدا لي صغيرًا نسبيًا. **أربعة، لا بل \$5,000، كحدّ أقصى؟** مرّة ثانية، ما فاتني أنّه قارب كاتالينا مارك الثاني ويبلغ طوله ثمانية عشر قدمًا، وفيه مقطورة وحجرة خاصّة في الداخل.

«اِربح هذا العرض ولن تشعر بلحظة ضجر، وأنت في رحلة إلى ماجيك ماونتن، في عطلة في فلوريدا، وذاك القارب الجديد. كلّ ذلك سيكون من نصيبك إذا كان السعر صحيحًا!».

تردّدَت أصداء هتافات الجمهور على جدران مكان التصوير، وتأرجحَت الكاميرات ذهابًا وإيابًا. وبينما كنتُ أقوم بإحصاء المجموع، خطر في بالي رقم بدا لي وكأنّه صحيح. انحنيتُ إلى الأمام وأمسكتُ مكبر الصوت، وقلتُ بكلّ ما أملك من ثقة: «\$6,000، يا درو!».

ساد صمت تام.

وقفتُ هناك، لعدّة دقائق، من غير أن أفهم السبب وراء صمت الجمهور. ثمّ لاحظتُ أنّ درو لم يقُم بتسجيل إجابتي. التفتُّ نحوه وكان يُبدي نظرة حائرة ومصعوقة تقريبًا على وجهه. أخيرًا فهمتُ التلميح. حنيتُ كتفيّ، وأخذتُ مكبر الصوت، وقلتُ بخجل: «أنا أمزح؟!».

انفجر الجمهور بالهتاف والتصفيق. عاد درو إلى الحياة مُجدّدًا وسألني عن جوابي الحقيقي. والواقع أن ذلك كان جوابي الحقيقي.

نظرتُ إلى القارب ثمّ إلى الجمهور. «يا رفاق، عليكم مساعدتي!».

امتزجَت هتافاتهم لتُصبح زئيرًا.

ضغط عليّ درو: «آلكس، نُريد إجابتك».

بدأ الجمهور بإنشاد رقم مرارًا وتكرارًا، إلّا إنني لم أستطع سماعه جيدًا. سمعتُ حرف الثاء.

«آلكس، أعطني إجابتك».

أخذتُ مكبر الصوت: «درو سأستمع إلى الجمهور بشأن هذا. 3,000$!».

قال درو فورًا: «أنت تعلم الفرق بين 3,000$ و30,000 $، أليس كذلك؟».

«آه، بالطبع أعرف ذلك! كنتُ أعبث معك فقط». ادعيتُ أنّني أفكّر بصوت عالٍ. «أشعر بالرقم 20,000$. أو ربّما أعلى من ذلك؟»

صرخ الجمهور نعمممم!

«30,000$؟».

نعممممممممم!

«ماذا عن 29,000$؟».

لاااااااا!

قلت وأنا أنظر إلى درو: «حسنًا، يقول الجمهور 30,000$، ولذلك أنا أقول 30,000$ أيضًا».

سجّل درو إجابتي.

قال: «تانيشا، ها هو عرضك. حظًا طيبًا».

«درّاجة نارية جديدة، رحلة في صحراء آريزونا، بالإضافة إلى شاحنة جديدة تمامًا، ذلك كلّه سيكون من نصيبك، إذا كان السعر صحيحًا!»

قدّمَت سعرها، ثمّ حان الوقتُ للكشف عن السعر الحقيقي.

قال درو: «تانيشا، سوف نبدأ معك، رحلة إلى فينيكس آريزونا، شاحنة دودج رام طراز 2011. لقد عرضتِ 28,999$. إنّ السعر الحقيقي هو 30,332$. بفارق يبلغ 1,333$!».

قفزَت تانيشا وأطلقَت يديها نحو السقف.

حسنًا، رحتُ أُفكّر، ما زال أمامي أربع وعشرون ساعة قبل أول امتحان. إذا قدتُ سيّارتي من مكان التصوير إلى المكتبة مُباشرة سيمنحني ذلك ست ساعات كي أدرس العلوم، ثلاث ساعات من أجل.....

كشف درو عن السعر الحقيقي لعرضي وكان الجمهور يهتف أعلى ممّا فعلوا طوال اليوم. وأشار إليّ المنتجون أن أبتسم. انحنيتُ لأتحقّق من الرقم المكتوب على الشاشة.

كان السعر الذي خمّنته 30,000$. أمّا سعر التجزئة...... 31,188$.

تغلّبتُ على تانيشا بفارق 145$.

تحوّل وجهي من حالة الرهبة التي تسبق يوم الامتحان إلى الحالة الهيستيريّة لدى مَن ربح اليانصيب للتو. قفزتُ من مكاني، وصافحتُ درو، واحتضنتُ عارضات الأزياء، وركضتُ نحو القارب.

استدار درو ونظر إلى الكاميرا.

«شكرًا لمتابعتكم برنامج إنّ السعر صحيح. وداعًا!».

الفصل الثالث

حجرة التخزين

بعتُ قارب الإبحار لتاجر قوارب مُقابل 16,000$، المبلغ الذي يبدو أنّه مليون دولار بالنسبة إلى طالب جامعي. وشعرتُ بأنني ثريّ إلى حدّ أنّني داومتُ على شراء وجبة الشيبوتل لرفاقي، **سلطة غواكامولي مجانيّة للجميع!** ولكن بعد عطلة الأعياد، لمّا عدتُ إلى الجامعة في الفصل الربيعي، انتهَت الحفلة. كان من الصعب على عينيّ ألّا تغفلا خلال حصص الطبّ التحضيري، بينما كنتُ أتخيّل فكرة أن أتعلّم من بيل غيتس بنفسه بدلاً من ذلك. كنتُ أعدّ الأيام في انتظار الصيف، عندها سأُكرّس وقتي بأكمله للمهمّة.

قبل انتهاء المدرسة، كان لديّ اجتماع اعتيادي مع المُرشدة المسؤولة عن قسم الطبّ التحضيري. كانَت تضغط الأزرار على حاسوبها وتبحث في أوراقي، تُدقّق في «النقاط غير المُحقّقة».

«آه، أوه، سيد آلكس، لدينا مشكلة صغيرة».

«ما هي؟».

«يبدو أنّ هناك تراجعًا في درجاتك. من أجل أن تبقى في قسم الطبّ التحضيري، عليك أن تأخذ دروسًا في الكيمياء هذا الصيف».

«كلا!». قلتُ من دون تفكير، خرجَت الكلمة من فمي قبل أن أستطيع تداركها: «أعني، لديّ مُخطّطات أُخرى».

استدارَت المُرشدة ببطء في كرسيها، مُبتعدة عن حاسوبها ومُسلّطة نظرها عليّ.

«كلا، كلا، سيد آلكس. ليس لدى طالب الطبّ التحضيري مُخطّطات أُخرى. إمّا أن تُسجّل في دروس الكيمياء مع حلول الأربعاء القادم، أو أنّك لن تبقى طالب طبّ تحضيري بعد الآن، إمّا أن تسير على الطريق الصحيح أو لا».

جررتُ نفسي إلى غرفة السكن. مثل العادة، كان الجميع هناك: السقف الأبيض، ومُلصق فريق الجامعة لكرة القدم، وكتب علم الأحياء. إلّا إنّه في هذه المرة، بدا هناك شيء مُختلف. جلستُ إلى مكتبي لكتابة رسالة بريد إلكتروني إلى والديّ، أُخبرهم فيها بأنني سأُغيّر مجال دراستي من الطبّ التحضيري إلى إدارة الأعمال. إلّا إنني لّما حاولتُ الكتابة، لم تخرج الكلّمات. فتغيير الاختصاص بالنسبة إلى أيّ شخص آخر، ليس أمرًا مُهمًّا. أمّا بالنسبة إليّ، وبعدما أخبرني والداي لسنوات أنّ أكبر حلم لديهما أن يحضرا حفل تخرّجي

في كلية الطبّ، فإنني شعرتُ في كلّ مرّة كانَت أصابعي تضغط على لوحة المفاتيح، أنّني أُحطّم آمالهم، ضغطة تلو الأُخرى.

أجبرتُ نفسي على إكمال الرسالة الإلكترونية وضغطتُ زرّ الإرسال. انتظرتُ ردّ أمي، لكنّه لم يأتِ قط. ولمّا اتصلتُ بها، لم تردّ على اتصالي.

في عطلة نهاية الأسبوع تلك، قدتُ سيّارتي إلى المنزل لزيارة والديّ. وما إن دخلتُ من الباب الأمامي، حتّى وجدتُ والدتي جالسة على الأريكة، تشهق، وفي يدها منديل ورقي مُجعّد. كان والدي إلى جانبها. وكانَت شقيقتاي، تاليا وبريانا، في غرفة الجلوس أيضًا، إلّا إنّهما تفرّقتا لدى رؤيتي فورًا.

«أمّي، أنا آسف، ولكن عليكِ أن تثقي بي فقط».

قالت: «إن لم تُصبح طبيبًا، فماذا ستفعل في حياتك؟».

«لا أعرف».

«ما الذي تُخطّط لفعله بشهادة إدارة الأعمال؟»

«لا أعرف».

«إذن، كيف تُخطّط لإعالة نفسك؟».

«لا أعرف!».

«أنت محُق: أنت **لا** تعرف! أنت لا تعرف **أيّ** شيء. لا تعرف كيف الحال في العالم الواقعي. لا تعرف ماذا يعني أن تبدأ من

الصفر في بلد جديد وأنت لا تملك شيئًا. إنّ الذي أعرفه هو لو أنّك أصبحتَ طبيبًا، وإذا تمكّنتَ من إنقاذ الناس، يُمكنك فعل ذلك في أيّ مكان. إنّ القيام بمغامرات ليس مهنة، ولن تتمكّن من استعادة هذا الوقت».

نظرتُ إلى والدي، آملاً أن يقف في صفي، لكنّه لم يفعل شيئًا سوى هزّ رأسه.

استمرّ وابل العواطف طوال العطلة. علمتُ ما كان يتوجّب عليّ فعله، وهو ما كنتُ أفعله على الدوام.

اتصلتُ بجدتي.

إنّ جدتي أمّ ثانية بالنسبة إليّ، ولمّا كنتُ طفلاً، كان بيتها المكان المُفضّل لديّ في العالم كلّه. حيث كنت أشعر هناك بالأمان. وكان رقم هاتفها أوّل رقم حفظته. وفي كلّ مرّة كنت أتجادل فيها مع والدتي، كنتُ أعرض الأمر من وجهة نظري أمام جدتي فتجعل والدتي تُخفّف من ضغطها عليّ، لذلك حين اتصلتُ بها، كنتُ أعرف أنّها ستفهمني.

قالَت لي بصوت رقيق: «أعتقد بأنّ والدتك مُحقّة. نحن لم نأتِ إلى أميركا ونُضحّي بكلّ شيء، حتّى ترمي ذلك كلّه بعيدًا».

«أنا لا أرميه بعيدًا. لا أفهم ما الأمر الجلل هنا».

«تُريد لك والدتك الحياة التي لم نستطع أن نعيشها. في الثورة، يُمكنهم سلب أموالك، وأخذ أعمالك، ولكن إذا كُنت طبيبًا، لن يتمكّنوا من سلبك ما تعرفه».

أضافَت: «وإذا كُنت لا تحُبّ الطبّ، فلا بأس، لكنّ الشهادة الجامعية وحدها لا تكفي في هذه البلاد. عليك أن تحصل على شهادة الماجيستير».

«إذا كان ذلك كلّ ما في الأمر، يُمكنني الحصول على ماجستير في إدارة الأعمال أو الدراسة في كلية الحقوق».

«إذا فعلتَ ذلك، فلا بأس، ولكنني أنّبهك: لا أُريدك أن تُصبح كأولئك الأولاد الأميركيين الذين «يضلّون» الطريق، ثمّ يُحاولون إيجاد أنفسهم بالسفر حول العالم».

«إنّني فقط أُبدّل اختصاصي! وما زلتُ مصمّمًا على الماجستير في إدارة الأعمال أو ما شابه ذلك».

«حسنًا، إن كانَت تلك خطتك، فسأتحدّث إلى والدتك، لكنني أُريدك أن تعدني بأنّك ستُنهي دراستك وتحصل على الماجستير مهما حصل».

«أجل، أعدك».

قالَت: «كلا»، واحتدّ صوتها. «لا تقُل لي: أجل، أعدك. قُل لي إنّك جونيه مان ستحصل على شهادة الماجستير».

إنّ جونيه مان هو أقوى وعد في اللغة الفارسية. كانَت جدتي تطلب منّي أن أُقسم بحياتها.

«حسنًا. أُقسم».

قالَت: «لا، قُل جونيه مان».

«حسنًا. جونيه مان».

***

أصبحَت الأيام أكثر دفئًا وحلّ الصيف أخيرًا. نظّفتُ غرفتي في السكن وعدتُ إلى المنزل، ولكن في اليوم الأول لعودتي، شعرتُ بعدم الارتياح. إذا كُنت جادًا بشأن المهمّة فعليّ أن أجد مكانًا جيدًا للعمل.

في وقت مُتأخّر من ذلك المساء، أخذتُ مفاتيح سيارة والدتي عن منضدتها، وقُدت السيارة إلى بناء مكتبها، صعدتُ السلالم المؤدية إلى المخزن، وأنرتُ المصابيح. كان المكان صغيرًا للغاية ومُغطى بشِباك العناكب، كانت هناك خزانة ملفات قديمة، وصناديق تخزين مُتهالكة، وكرسي مُكسَّر مُكوّم خلف مكتب خشبي مُزعزع.

وضعتُ الصناديق في سيارتي ونقلتُها إلى مرآبنا في صباح اليوم التالي، جلبتُ بعض رفوف الكتب، ونظّفتُ السجادة من الغبار، وألصقتُ راية الجامعة فوق الباب. ثمّ ركّبتُ طابعة وصنعتُ بطاقات تحمل اسمي ورقمي عليها. وما إن جلستُ خلف مكتبي، ورفعتُ قدميّ إلى أعلى وابتسمتُ، حتّى شعرتُ وكأنّه مكتب زاوية في ناطحات سحاب مانهاتن. غير أنّه في الحقيقة كان يُشبه أكثر خزانة هاري بوتر.

في ذلك الأسبوع الأوّل، وصلَت عشرات الطرود البريدية البنيّة اللون من موقع أمازون. فتحتُها وسحبتُ الكتب التي اشتريتها بالمال الذي كسبته من برنامج **إنّ السعر صحيح**. شكّلتُ صفًّا كاملاً من الكتب عن بيل غيتس. ثمّ صفًّا آخر عن السياسيين، ثمّ واحدًا عن رجال الأعمال، والكتّاب، والرياضيين، والعلماء، والموسيقيين.

أمضيتُ ساعات على الأرض أُرتّب الكتب بحسب ارتفاعها على الرفوف، إذ سيشكّل كلّ منها جزءًا من أساسات مشروعي.

على الصفّ العلوي، وضعتُ كتابًا وحيدًا، بحيث يُمكن أن أرى الغلاف كما لو كان معبدًا: **توصيل السعادة** Delivering Happiness بقلم توني شايه، المدير التنفيذي لشركة «ذا بوس» The Boss. ولّما واجهتُ لأوّل مرّة أزمة «ما الذي أُريد فعله في حياتي؟»، كنتُ قد تطوّعتُ في مؤتمر لإدارة الأعمال حيث وزِّعَت علينا نسخ من كتابه. لم أعرف مَن كان، أو ما تفعله شركته، لكنّ الطلاب الجامعيين لا يرفضون أيّ شيء مجاني، لذلك أخذتُ واحدًا. وبعد ذلك جُنّ جنون والديّ لّما قرّرتُ تغيير اختصاصي ولم أكُن مُتأكدًا أنني اتخذتُ القرار الصحيح، رأيتُ كتاب توني شايه على مكتبي. وكان ضمن العنوان كلمة «سعادة»، لذلك لجأتُ إليه كإلهاء عمّا كان يدور في ذهني. ولم أستطع تركه من يدي بعد ذلك.

إنّ القراءة عن رحلة توني شايه، والخطوات الواثقة التي اتخذها، على الرغم من أنّ كلّ شيء قد يسير على نحو خاطئ، ساعدتني في العثور على الشجاعة التي لم أعرف أنّني أمتلكها في داخلي. إنّ القراءة عن حلمه مدّني بالحماسة لُملاحقة حلمي الخاص، لذلك وضعتُ كتابه على الرفّ العلوي. وفي أيّ وقت احتجتُ فيه أن أتذكّر ما يُمكنني تحقيقه، كلّ ما كان عليّ فعله هو النظر إلى أعلى.

***

بينما وضعتُ اللمسات الأخيرة على غرفة التخزين، اتضح لي أنّني لم أسأل نفسي قطّ مَن هم «أكثر الناس نجاحًا». كيف كُنت سأقرّر مع مَن سأُجري المُقابلات من أجل المُهمّة؟

اتصلتُ بأقرب أصدقائي، وشرحتُ مشكلتي، وطلبتُ منهم أن يُلاقوني في غرفة التخزين. وفي وقت مُتأخّر من تلك الليلة، دخلوا واحدًا تلو الآخر كأنّهم التشكيلة الأساسية في مُنتخب.

دخل كوروين أولاً: شعره الأشعث يتدلّى على كتفيه، ويحمل في يده آلة لتصوير الفيديو. كنّا قد التقينا في جامعة جنوب كاليفورنيا، حيث كان يدرس صناعة الأفلام. كُنت أشعر بأنّني دائمًا قد أجده يتأمّل أو جاثمًا على الأرض، يُحدّق من خلال عدسة آلة التصوير. كان كوروين يُرينا الأشياء بمنظور جديد.

ثمّ دخل راين: وهو يُحدّق إلى هاتفه كالعادة. كان يُتابع إحصائيات الدوري الأميركي للمحترفين في كرة السلة. التقينا خلال حصّة الرياضيات في الصفّ السابع وكان هو السبب في نجاحي فيها. لقد كان رجل الأرقام.

كان التالي أندريه: كان يُحدّق إلى جواله أيضًا، ومن معرفتي به، لا بُدّ من أنّه كان يُراسل فتاة ما. أصبحنا أصدقاء في عمر الثانية عشرة، وكان معشوق الفتيات طوال معرفتي به.

دخل بعده براندون: حاملاً كتابًا برتقاليًا أمام وجهه، يقرؤه بينما يخطو إلى الداخل. كان يستطيع قراءة كتاب كامل في اليوم، وكان موسوعتنا المُتنقّلة.

وأخيرًا دخل كيفين: ابتسامة عريضة على وجهه، حضوره يبعث الحياة في الغرفة. لقد كان الطاقة التي تجمع هذا الفريق بعضه ببعض، وكان شعلة الألعاب الأولمبية خاصّتنا.

جلسنا على الأرض وبدأنا في القيام بعصف ذهني: لو تمكّنا من بناء جامعة أحلامنا، مَن قد يكون مُدرّسينا؟

قلتُ: «مثلاً، بيل غيتس لتعليمنا إدارة الأعمال، وليدي غاغا لتعليمنا الموسيقى».

صاح كيفين: «مارك زاكربرغ ليُعلّمنا تقنيات الحاسوب».

قال راين: «وارن بافت ليُعلّمنا الاقتصاد».

واصلنا ذلك لمدّة نصف ساعة، وكان الشخص الوحيد الذي لم يقترح أيّ اسم هو براندون. ولمّا سألتُه عن رأيه، قام فقط برفع الكتاب البرتقالي في يده وأشار إلى الغلاف.

«هذا مَن يجب عليك أن تتحدّث إليه». قال هذا براندون، وإصبعه يُشير إلى اسم المؤلّف «تيم فيرريس».

أعطاني براندون الكتاب.

قال: «اِقرأه، سيُصبح بطلك».

استمرّ العصف الذهني، ستيفن سبيلبرغ ليُعلّمنا صناعة الأفلام، لاري كينغ ليُعلّمنا البث الإذاعي، وسرعان ما أصبح لدينا قائمة. وبعد أن عاد أصدقائي إلى منازلهم، دوّنت الأسماء على بطاقة جدول ووضعتُها في محفظتي كي تُبقيني مُتحفّزًا.

قفزتُ من سريري في الصباح التالي، عازمًا أكثر من أيّ وقت مضى. أخرجتُ البطاقة من محفظتي وحدّقتُ إلى الأسماء. إنّ قناعتي بأنني سأتمكّن من إجراء مُقابلة مع كلّ واحد منهم قبل انتهاء

الصيـف، كانَت الحافـز الذي يدفعني إلى المضي قُدمًـا. لو كنتُ أعلم عندها ما ستؤول إليه رحلتي، وكيف سأجد نفسي عمّا قريب مهزومًا ومُفلسًـا، رُبّما لم أبدأ في الأصل، لكن هذا هو الجانب الإيجابي من أن تكون ساذجًا.

الخطوة الثانية

الركض في الزقاق

الفصل الرابع

لعبة سبيلبرغ

توجّهتُ إلى غرفة التخزين، وقائمتي في يدي، جلستُ خلف مكتبي، وفتحتُ حاسوبي المحمول. ولكن اعتراني شعور بارد بالفراغ كلّما حدّقتُ في الشاشة، كانَت الفكرة الوحيدة التي تُراودني، **ماذا الآن؟**

كانَت هذه المرّة الأولى التي لم يكن لديّ فيها مُعلّم يُخبرني متى عليّ الحضور إلى الصفّ. ولم يكن هناك أحد ليقول لي ماذا عليّ أن أدرس، أو ما الواجبات المنزلية. كُنت أكره إنجاز قوائم المهمات، ولكن الآن بعد أن اختفَت، أدركتُ كم كُنت أعتمد عليها.

سأكتشف مؤخّرًا كم كانَت هذه اللحظات محورية لكلّ من يُريد أن يبدأ شيئًا جديدًا. ففي كثير من المرّات يكون الجزء الصعب من تحقيق الحلم ليس تحقيقه في حدّ ذاته، بل التغلّب على خوفك من

المجهول عندما لا يكون لديك خطة. أن يكون لديك معلّم أو ربّ عمل يُملي عليك ما تفعل يجعل الحياة أسهل بكثير، ولكن لا أحد يُحقّق حلمًا وهو ينعم براحة اليقين.

قمتُ بإرسال رسائل إلكترونية لكلّ شخص بالغ أعرفه طالبًا النصيحة لأنني لم أملك أدنى فكرة عن كيفية الحصول على المقابلات. تواصلتُ مع الأساتذة، وأهالي أصدقائي، وأيّ شخص التقيتُه وبدا لي أنّه في حالة مُستقرّة وناجحة نسبيًا. كان أوّل مَن وافق على مُقابلتي مديرة تعمل في جامعة جنوب كاليفورنيا. التقينا بعد أيام في مقهى داخل الحرم الجامعيّ. ولمّا سألتني مع مَن أردتُ إجراء مُقابلة، أخرجتُ البطاقة من محفظتي وأعطيتُها إيّاها. أمعنَت النظر في الأسماء وارتسمَت ابتسامة على وجهها.

قالَت بصوت خافت: «يجب ألّا أُخبرك بهذا، لكن ستيفن سبيلبرغ سيحضر إلى مدرسة الأفلام بعد أسبوعين ليُشارك في حدث لجمع التبرّعات. ومن غير المسموح للطلاب أن يحضروا، ولكن...».

لم أعلم إلّا لاحقًا بالمقدار الكامل لتلك القاعدة. ففي أوّل يوم من الجامعة، يقوم عميد الكلية بتوضيح الأمر لطلاب قسم الأفلام، بأنهم لا يُمكنهم أبدًا، أبدًا أن يحضروا حفل جمع التبرعات لاستدراج المُتبرّعين. إلّا إنني لم أكن أعرف ذلك عندها، لذلك، بينما كُنت جالسًا في المقهى، كان سؤالي الوحيد «كيف يُمكنني الدخول إلى هناك؟».

قالَت إنّه حدث صغير، وإن حضرتُ مُرتديًا بزة رسمية، يُمكنها إدخالي بصفتي «مُساعدها الشخصي».

«اسمع، لا يُمكنني أن أضمن لك أنّني سأُقرّبك من سبيلبرغ»، وأضافَت: «لكنّ إدخالك من الباب لن يكون صعبًا. ولكن حين تدخل، ستكون لوحدك، لذلك لو كُنت مكانك، سأحضّر نفسي. عُد إلى المنزل وشاهد أعمال سبيلبرغ كلّها. اقرأ كلّ ما تستطيعه عنه».

فعلتُ ذلك تمامًا. قرأتُ أكثر من 600 صفحة من سيرته الذاتية نهارًا وشاهدتُ أفلامه ليلاً. وأخيرًا، أتى اليوم الموعود. فتحتُ باب خزانتي، وارتديتُ بزتي الوحيدة، وخرجتُ.

***

كان فناء مدرسة الأفلام الخارجي قد تحوّل إلى ما لا يُشبه المدرسة بشيء. امتدَّت سجادة حمراء على طول الممشى، واصطفَّت طاولات المشروبات الطويلة في الحديقة المُشذّبة، وتمشّى النُدل بعناية حاملين أطباق المُقبّلات. وقفتُ بين حشد المُتبرعين، حين بدأَت عميدة الكلية بإلقاء خطاب الافتتاح. لم تكن العميدة أطول من المنبر بكثير، لكنّ حضورها سيطر على الحشد.

بيدين مُرتعشتين، سويّتُ سترة بزتي وتقدّمتُ قليلاً، على بعد عشرة أقدام منّي فقط، كان يقف ستيفن سبيلبرغ جنبًا إلى جنب مع جورج لوكاس مُخرج سلسلة أفلام **حرب النجوم**، وجيفري كاتزينبرغ المدير التنفيذي لشركة دريم وركس للرسوم المُتحرّكة، والممثل جاك بلاك. لقد دخلتُ متوترًا، ولكنني الآن أصبحتُ مذعورًا تمامًا. كيف لي أن أقترب من سبيلبرغ بينما كان في منتصف حديث مع الرجل الذي اخترع شخصيتيّ دارث فايدر ولوك سكاي والكر؟ ماذا سأقول: «المعذرة يا جورج، ابتعد عن طريقي»؟

بينما كانَت العميد تكمل خطابها، تقدّمتُ أكثر. كان سبيلبرغ قريبًا إلى حدّ أنّني استطعتُ أن أرى القطب على سترته الرمادية. كان قد ارتدى قبّعة قديمة الطراز مثل قبّعة موزّع الصحف فوق رأسه ناعم الشعر، وقد أحاطَت عينيه تجاعيد ناعمة لطيفة المظهر. كان ذلك هو الرجل خلف تلك الأعمال الكبيرة مثل ET، Jurassic Park، Indiana Jones، الفكوك Jaws، قائمة شندلير، Lincoln، إنقاذ العميل راين، وكلّ ما كان عليّ فعله، انتظار العميد حتى تُنهي خطابها.

ساد التصفيق المكان، حاولتُ أن أخطو باقي المسافة نحو سبيلبرغ، لكنّ قدماي تحجّرتا في مكانهما. تشكّلَت في حنجرتي كتلة كبيرة، وقد عرفتُ تمامًا ما الذي كان يحدث. كان ذلك الإحساس نفسه الذي اعتراني كلّما حاولتُ أن أتحدّث إلى فتاة أعجبتني في المدرسة، كُنت أدعوه الإجفال.

أذكر أنّ المرّة الأولى التي شعرتُ بالإجفال فيها، لّما كُنت في السابعة من العمر. خلال وقت الغداء، جلستُ إلى الطاولة الطويلة في مطعم المدرسة ونظرتُ حولي: كان بين يأكل رقائق البطاطا المقلية وألواح الغرانولا، وكان هاريسون يتناول شطيرة لحم الديك الرومي المنزوع الجلد، ثمّ حان دوري، أخرجتُ علبة بلاستيكية ثقيلة تحتوي على الأرز الفارسي المُغطّى بيخنة خضراء كثيفة وعلى وجهه فاصولياء حمراء. لّما فتحتُ الغطاء، فاحَت الرائحة في الأرجاء، فأشار الأطفال حولي إليّ وضحكوا، وسألوني إن كُنت أتناول البيض المُتعفّن على الغداء. ومنذ ذلك اليوم قررت

أن أبقـي علبة غدائـي في حقيبة ظهري، مُنتظـرًا أن آكل غدائي بعد انتهاء وقت المدرسة عندما أُصبح وحيدًا.

بدأ شـعور الإجفال من خوف أن أُبدو مُختلفًـا، ولكن كلّما كبرتُ، ازدادَت الحالة سوءًا. كنت أشعر بذلك في كلّ مرّة ينعتني الأطفال فيها بلقـب بانايـان السـمين، وفي كلّ مرة صاح بي المعلمـون لأنّني أتحدّث في غير دوري، وفي كلّ مرة عضَّت بها فتاة شـفتها وهزَّت رأسـها وأنا أخبرها بأنني مُعجب بها. لقد تجمّعَت تلك اللحظات الصغيرة واحدة فوق الأُخرى، حتى تحوّل الإجفال إلى كائن حيّ يتنفّس.

كُنت مرعوبًا من الرفض، وفزعًا من ارتكاب الأخطاء. وبسـبب ذلك، يشـلّ الإجفال جسدي في أسـوأ اللحظات، ويخطف سيطرتي عـلى حبالي الصوتية، ويحـوّل كلامي إلى تمتمة ولعثمة مُبهمة. لم يُحكم الإجفال قبضته عليّ أكثر من المرّة التي كُنت أقف فيها على بعد بضعة يـاردات من سـتيفن سـبيلبرغ. حدّقـتُ فيه آمـلاً في أن أجـد فرصة لمقابلته، لكن سبيلبرغ اختفى قبل أن أفعل ذلك.

شـاهدته وهو ينسـلّ مـن مجموعـة إلى أُخـرى، يتبسـم ويصافح الأيـدي. بـدا كما لـو أن الحفلة تتمحـور حوله، نظرتُ إلى سـاعتي: مازال أمامي سـاعة من الوقت. توجّهتُ إلى حمّام الرجال ورششـتُ مياه باردة على وجهي.

كان الشيء الوحيد الذي يُواسيني، معرفة أن سبيلبرغ قد يتفهّم ما أمرّ به. لأنّ ما كنتُ أُحاول فعله أن أستخدم طريقة سبيلبرغ ضدّه.

***

كانَت بداية ستيڤن سبيلبرغ حين كان في مثل عمري. كُنت قد قرأتُ تقارير عدّة، أمّا بالنسبة إلى سبيلبرغ، فقد كان هذا ما حدث: استقلّ جولة الحافلة في أماكن تصوير يونيفيرسال في هوليوود، وطاف حول المكان، ثمّ قفز من الحافلة، مُتسلّلاً إلى مرحاض ومُتخفيًّا وراء مبنى. شاهد باص الجولات يبتعد، ثمّ أمضى بقية النهار في موقع أماكن تصوير يونيفيرسال.

بينما كان يتجوّل، صادف رجلاً اسمه تشاك سيلفرز، كان يعمل في تلفزيون يونيفرسال. تحدّثا لبعض الوقت. ولمّا علم سيلفرز أنّ سبيلبرغ كان يطمح لأن يكون مُخرجًا، أعطاه تصريح دخول لثلاثة أيام، أتى سبيلبرغ لثلاثة أيام، وفي اليوم الرابع، أتى مُجدّدًا، وهذه المرّة كان يرتدي بزة ويحمل حقيبة والده. مشى سبيلبرغ نحو البوابة، ولوّح بيده في الهواء وقال: **هاي سكوتي!**، وردّ الحارس التحية. وخلال الأشهر الثلاثة التالية، وصل سبيلبرغ إلى البوابة، لوّح يده، وعبر ببساطة.

في الموقع، استطاع أن يتقرّب من نجوم هوليوود ومديري أماكن التصوير، ويدعوهم إلى الغداء. تسلّل سبيلبرغ إلى الغرف العازلة للصوت وجلس في غرف الإعداد، آخذًا أكبر قدر مُمكن من المعلومات. كان ذلك شابًا رُفِضَ من مدرسة الإخراج، لذلك في نظري، أرى أنّ تلك طريقته في تولّي مسؤولية تعليم نفسه بنفسه. في بعض الأيام، كان يُهرّب بزة إضافية في حقيبته، يبيت في أحد المكاتب، ويرتدي الملابس النظيفة صباح اليوم التالي، ويعود إلى المكان.

أصبح تشاك سيلفرس المُعلّم الخاص بسبيلبرغ في النهاية. نصحه أن يتوقّف عن التملّق، ويعود عندما يُصبح لديه فيلم قصير عالي الجودة يُقدّمه. بدأ سبيلبرغ الذي كان يصنع افلامًا قصيرة منذ كان في الثانية عشرة من العمر بكتابة فيلم مُدّته ستٌّ وعشرون دقيقة بعنوان آمبلين، وبعد أشهر من الإخراج والإعداد المُنهِك، عرضه أخيرًا على تشاك سيلفرس. كان جيدًا إلى حدّ أن الدموع سالَت على خدّ تشاك لمّا شاهده.

أخذ سيلفرس الهاتف واتصل بسيد شينبرغ، نائب رئيس الإنتاج في تلفاز يونيفيرسال.

«سيد، لديّ شيء أُريد منك أن تراه».

«لديّ كومة هائلة من الأفلام هنا، سأكون محظوظًا لو استطعتُ المغادرة بحلول مُنتصف الليل».

«سأضع هذا الفيلم في الكومة المُخصّصة لحجرة العرض الضوئي. وعليك أن تُشاهده الليلة».

«هل تظنّ أنّه مُهمّ إلى هذا الحدّ؟».

«أجل، إنّه كذلك، إن لم تُشاهده أنت فسيقوم أحد آخر بذلك».

بعد أن قام سيد شينبرغ بمشاهدة آمبلين، طلب مُقابلة سبيلبرغ على الفور.

سارع سبيلبرغ بالذهاب إلى موقع أماكن تصوير يونيفيرسال، وفي الحال، عرض عليه شينبرغ أن يُوقّع عقدًا مدته سبع سنوات،

وهكذا أصبح سبيلبرغ أصغر مدير مكان تصوير رئيسي في تاريخ هوليوود.

لمّا قرأتُ القصة، ظننتُ أوّلاً أن سبيلبرغ قام بمُمارسة «لعبة الناس»، وأقام شبكات تواصل وعلاقات في المكان. إلّا إنّ كلمة «تواصل» جعلتني أُفكّر في تبادل بطاقات العمل في معرض للمهن. لم تكن تلك ببساطة لعبة الناس، بل كانَت أكثر من ذلك. كانَت تلك لعبة سبيلبرغ.

1. أُقفز من حافلة الجولات.

2. أُعثر على الإنسان الداخلي.

3. أُطلب مساعدته أو مساعدتها لإدخالك.

كانَت الخطوة الأكثر أهمية كما لاحظتُ إيجاد ذلك الإنسان في الداخل، وهو شخص ما داخل المُنظّمة مُستعدّ لوضع سمعته أو سمعتها على المحك لإدخالك. لو لم يقُم تشاك سيلفرس بمنح سبيلبرغ تصريح دخول لثلاثة أيام، أو لو لم يتصل بنائب رئيس الإنتاج ويطلب منه مشاهدة الفيلم، لما حصل سبيلبرغ على العقد.

بالطبع كان سبيلبرغ يمتلك موهبة لا تُصدّق، لكنّ الكثير من الطامحين لأن يُصبحوا مُخرجين يمتلكونها أيضًا. إنّ السبب وراء حصوله على العقد عندما لم يستطع أحد ذلك، لم يكن سحرًا، ولم يكن حظًا فحسب، بل كان لعبة سبيلبرغ.

***

نظرتُ إلى نفسي في مرآة الحمّام، وعرفتُ أنّني إن لم أستطع التقرّب من سبيلبرغ وهو يقف أمامي تمامًا، ستنتهي تلك المهمّة قبل أن تبدأ.

طفتُ في أرجاء المكان إلى أن وجدته مُجدّدًا. ولمّا انتقل سبيلبرغ إلى جهة من الفناء، انتقلتُ إلى الجهة المُقابلة. ولمّا توقّف للتحدّث إلى أحدهم، توقّفتُ لأنظر إلى هاتفي. وبعد أن توجّهتُ إلى المشرب لأتناول مشروبًا غازيًا، نظرتُ حولي وأحسستُ بألم في معدتي، وكان سبيلبرغ يتوجّه نحو المَخرج.

من دون أن أُفكّر، ضربتُ الكأس بقوة على المشرب ولحقته. عبرتُ من خلال حشد المُتبرّعين، مُتجنّبًا النادل ومُلتفًّا حول الطاولات. كان سبيلبرغ على بعد بضع خطوات من المَخرج، أبطأتُ حركتي، مُحاولاً الاقتراب منه على نحو لائق، لكنني لم أملك الوقت لذلك.

«آه، المعذرة، سيد سبيلبرغ. اسمي آلكس، وأنا طالب في جامعة جنوب كاليفورنيا. هل يُمكنني، هل أستطيع أن أطرح عليك سؤالاً على نحو سريع بينما تتوجّه نحو سيارتك؟».

توقّف عن المشي وهزّ رأسه بين كتفيه، كان حاجباه يظهران من فوق الإطار المعدني لنظارته، رفع يديه في الهواء.

ثمّ قام بمعانقتي.

«لقد كُنت في الحرم الجامعي لساعات، وأنت أوّل طالب ألتقيه طوال اليوم! سأكون سعيدًا لسماع سؤالك».

أذاب دفؤه الإجفال، وبينما كنّا نمشي نحو الخادم المسؤول عن ركن السيّارات، أخبرتُه عن المهمّة، تدفّقت الكلمات من فمي من غير أن أُدرك. لم يكن ذلك موجزًا عن المشروع، بل كان ما أُؤمن فيه.

«أعرف أنّنا التقينا للتو، سيد سبيلبرغ، ولكن»، عادت الكتلة لتسد حنجرتي: «هل، هل ترغب في إجراء مُقابلة معي؟».

توقّف مُجدّدًا، واستدار نحوي ببطء، زمّ شفتيه وطبق جفنيه كبوابتين من الحديد الثقيل.

قال: «كُنت لأرفض عادةً، ففي الغالب لا أُجري مُقابلات إلّا إذا كانَت من أجل المؤسسة أو لترويج فيلم».

ثمّ أصبحَت نظراته ألطف: «على الرغم من أنّني قد أرفض في العادة، لسبب ما، فإنني ربّما سأعطيك فرصة».

توقّف ونظر نحو السماء بعينين نصف مغمضتين، على الرغم من أنّ الشمس لم تكن ساطعة، لم أعرف يومًا ما الذي كان يجول في خاطره، لكنه في النهاية أحنى رأسه ووجّه عينيه نحوي.

قال لي: «حقق هذا الأمر، أُخرج وقُم بإجراء المقابلات الأُخرى. ثمّ عُد إليّ لنرى ما يُمكننا فعله».

تحدّثنا لدقيقة أُخرى ثمّ قام بتوديعي. خطا نحو سيارته، ثمّ توقّف فجأة واستدار نحوي، للمرة الأخيرة.

قال وهو ينظر في عينيّ: «أتعلم، هناك شيء ما فيك يدفعني لتصديق أنّك ستُحقق هذا الأمر. أنا مؤمن بك. مؤمن أنّك تستطيع تحقيقه».

نـادى على مسـاعده وطلب منه أخذ معلوماتي الشـخصية. صعد سـبيلبرغ إلى سـيارته وقادهـا بعيـدًا. طلـب مسـاعده بطاقـة العمل خاصتـي، فمـددتُ يـدي إلى جيبـي الخلفـي، وأخرجـتُ إحـدى البطاقـات التي صنعتُها في غرفة التخزين. ثمّ سـادَت الأجواء كلمة واحدة.

«كلا»!

كانَـت عميـدة جامعـة الأفلام، قـد مدَّت يدهـا بيننـا. وانتزعَت البطاقة من يدي.

سألَت: «ما الذي يحدث هنا؟».

تمنّيـتُ لـو اسـتطعتُ أن أقـول بهدوء: «أوه، السـيد سـبيلبرغ طلـب من مُسـاعده أن يحصل على معلوماتي الشـخصية»، ولكن عوضًا عن ذلك وقفتُ هناك مُتسمرًا في مكاني. نظرتُ إلى مساعد سـبيلبرغ، آملاً أنّ يشرح لهـا الأمر، وما إن رأتنـي أنظر إليه حتى أشـارَت إليـه بالرحيـل مـن دون أن يأخذ بطاقتـي، أو رقمي، أو حتى اسمي.

قالَت بنـبرة توبيخ، ونظرة تخترقني حتّى العظام: «**عليك أن تعلم على نحو أكبر**، نحن لا نقوم بهذا النوع من الأشياء هنا».

سألَتني إن كُنت طالب إخراج، وكاد الغضب الذي كان في صوتها يدفعني إلى الوراء. فتلعثمتُ، الأمر الذي بدا كاعتراف بالذنب حتّى بالنسبة إليّ.

قالَت بلؤم: «**لقد أخبرتكم**، أخبرتكم منذ اليوم الأول أنّنا لا نتساهل مع هذا النوع من التصرّفات!».

اعتذرتُ لها مرارًا، من دون أن أعرف ما خطأي. كُنت أقول أيّ شيء قد يُنجيني من غضبها. لكنها استمرَّت في توبيخي حتى فاضَت عيناي بالدموع. على الرغم من أنّ طولها لم يتجاوز خمسة أقدام، فإنني شعرتُ بأنّها ارتفعَت فوقي. وبعد دقيقة، رحلَت غاضبة.

وقبل أن أتمكّن من الحراك، استدارَت وعادَت نحوي.

حدّقَت إليّ مرّة أُخرى: «هناك قواعد لهذا المكان»، ورفعَت ذراعها وأشارَت إليّ بالرحيل.

الفصل الخامس

الجلوس بوضعية القرفصاء في المرحاض

استيقظتُ في الصباح التالي، وصوت العميدة مازال يرّن في أذنيّ. لم أستطع التخلّص من كآبتي حتّى عند حلول المساء، لذلك جررتُ نفسي إلى غرفة التخزين، وأمعنتُ النظر إلى الرفوف بحثًا عن الإلهام.

لفتَ انتباهي الكتاب البرتقالي: **عمل الأربع ساعات أسبوعيًا The 4-hour Workweek** بقلم تيم فيريس، كان الكتاب الذي أعطاني إياه براندون. أخذتُه وتمدّدتُ على الأرض. وما إن انتقلتُ إلى الصفحة الأولى، حتى أحسستُ أنّ تيم فيريس يتحدّث إليّ فقط، لقد أسرتني كلماته إلى حدّ أنني لم أرفع رأسي عن الكتاب لمدّة ساعة كاملة إلّا لأُحضر قلمًا أُحدّد فيه أجزائي المُفضّلة.

كان المشهد الافتتاحي عن مُشاركة تيم فيريس في مسابقة التانغو العالمية.

في الصفحة التالية كان فيريس يقوم بسباق على الدراجات النارية في أوروبا، والملاكمة في تايلاند، والغوص تحت الماء في جزيرة خاصّة في بنما.

بعد صفحتين اكتشفتُ سطرًا كاد يجعلني أصرخ «أجل!» بصوت عالٍ: «إذا اخترتَ هذا الكتاب، فالاحتمالات تُشير إلى أنّك لا تُريد الجلوس خلف مكتب حتّى تبلغ الستين من عمرك».

كان الفصل الثاني بعنوان: «القواعد التي غيّرت القواعد».

كان الفصل الثالث عن التغلّب على الخوف.

كان الفصل الرابع يتضمّن مقطعًا قويًا إلى حدّ أنني شعرتُ بتيم فيريس يضرب تساؤلي «ماذا أريد أن أفعل في حياتي» بمضرب خشبي:

> «ما الذي تُريده؟»، سؤال غير دقيق إن كنت تُريد وضع جواب قابل للتنفيذ وذي معنى. اِنسَ ذلك.
>
> بالمثل فإنّ سؤال «ما أهدافك؟» محكوم بالحيرة والتخمينات. ولإعادة صياغة السؤال، علينا أخذ خطوة إلى الوراء، والنظر إلى الصورة الأشمل.
>
> ما نقيض السعادة؟ الحزن؟ لا. تمامًا كما هي الحال مع الحُبّ والكراهية فهما وجهان لعملة واحدة. إنّ نقيض الحُبّ اللامبالاة، ونقيض السعادة الضجر وهنا النقطة الفاصلة.

إنّ الإثارة أكثر مُرادف عمليّ للسعادة، وهي بالتحديد ما عليك أن تسعى جاهدًا لتحقيقه. إنّها العلاج الشامل. عندما يقترح الناس عليك أن تُلاحق «شغفك» أو «مصدر سعادتك»، أظنّ أنّهم يقصدون في الحقيقة الفكرة الفريدة نفسها: الإثارة.

بعد ثلاث صفحات من ذلك، كان هناك قسم كامل عنوانه: «كيف تُكلّم جورج بوش الأب أو المدير التنفيذي لغوغل عبر الهاتف».

شكرًا إلهي!

زرتُ الموقع الإلكتروني لتيم فيريس ووجدتُ أنّه ألّف كتابًا آخر. اشتريتُه على الفور. إذا كان كتاب **عمل الأربع ساعات أسبوعيًا** عن كيفية اختراق حياتك المهنية، فلابد من أنّ يكون كتاب **جسد الأربع ساعات** The 4-Hour Body عن اختراق نظامك الصحيّ. انتقلتُ إلى فصل عنوانه «حمية السعرات البطيئة: كيف تخسر عشرين رطلاً في ثلاثين يومًا من دون تمارين رياضية». بدا وكأنّ من كتبه بائع زيت الأفاعي، ولكنّ فيريس كان قد استخدم جسده كأنّه فأر تجارب كي يُثبتَ فاعليته، فماذا كان لديّ لأخسره؟ الجواب: الكثير، **الكثير** من الوزن. تخلّصتُ من أربعين رطلاً من وزني بغضون الصيف لدى اتباع تعليماته. وداعًا بانايان البدين. أُصيبَ أفراد عائلتي بالذهول واندفعوا للحاق بقطار تيم فيريس. خسرَ والدي عشرين رطلاً، ووالدتي خمسين رطلاً وقريبي ستين.

كنّا قلّة فقط من الملايين الذين يتبعون تيم فيريس على الانترنت، يقرؤون مدوّناته كلّها ويُسجّلون إعجابهم بكلّ تغريداته. كان

الإنترنت قد غيّر العالم، وهذا العالم الجديد يحتاج إلى مُدرّسين جُدد، وقد كان تيم فيريس الرجل المُناسب.

أصبح اسمه الآن على رأس لائحتي، وأعطاني كتابه **عمل الأربع ساعات أسبوعيًا** رأس الخيط لكيفية إيجاده.

بينما كنتُ أتصفّح الكتاب للمرّة الثانية، لاحظتُ شيئًا في صفحة الإهداء لم أُلاحظه من قبل.

يتبرّع الكاتب بعشرة في المئة من عائداته لجهات تعليمية غير ربحية، من ضمنها مُنظّمة المتبرعون يختارون.

لحظة واحدة، منظمة المتبرعون يختارون.

كان لديّ عميل في الداخل.

عندما تطوّعتُ في مؤتمر إدارة الأعمال وأنا في السنة الأولى، تلك المرّة التي حصلتُ فيها على كتاب توني شيه، رأيتُ أحد الحاضرين يرتجف على عكازاته، فسألتُه إن كان يحتاج المساعدة. فقال: «كلا، كلا، لا تقلق بشأني». أخبرَني أنّ اسمه سيزار وأنّه مدير العمليات في مُنظّمة المتبرعون يختارون. تابعنا اللقاء صدفة في الأيام التالية وبقينا على تواصل من وقتها.

شرح لي سيزار أنّ مُنظمّة المتبرعون يختارون موقع يُمكن لأيّ كان أن يتبرّع إلى الصفوف المدرسية من طريقه. يستطيع المتبرعون المُحتملون البحث في طلبات من جميع أنحاء البلاد، كتب مصوّرة للحضانات في ديترويت، أو مجاهر مخبرية لطلّاب الثانوية في سانيت

لويس. يمُكنك اختيار المشروع الذي يُناسبك وأنّ تتبرّع بالكثير أو القليل من المال كما ترغب.

بعد القليل من البحث عبر موقع غوغل، علمتُ أنّ فيريس والمدير التنفيذي لمُنظّمة المتبرعون يختارون كانا في فريق المُصارعة نفسه في المدرسة الثانوية، وحتّى أنّ فيريس شارك في عضوية المجلس الاستشاري للمُنظّمة غير الربحية.

بعثتُ رسالة إلكترونية لسيزار ودعوته إلى الغداء. وما إن التقينا، حتى سألتُه إن كان يمكنه مُساعدتي في الوصول إلى فيريس. فقالَ سيزار إنّه مُتأكّد أنّ مديره سيوصل لفيريس طلبي بمُقابلته.

قال: «أعدّ الأمر منتهيًا».

بعد أسبوع، راسلني سيزار قائلاً إنّ مديره أوصل طلبي لفيريس. وفضلاً عن ذلك، أرسل لي سيزار كومة من بطاقات الهدايا من مُنظّمة المتبرعون يختارون لأعطيها عربون شكر للأشخاص الذين أُجري معهم مُقابلات. كانَت قيمة الواحدة مئة دولار، قام مُتبرّع ثري بإيداع المال، حتّى إنّ ستيفن كولبرت وزّع تلك البطاقات نفسها على جميع ضيوف برنامجه.

انقضى الصيف، ووصلَت بطاقات الهدايا، ولم يصل رد فيريس. وجدتُ عنوان البريد الإلكتروني لمُساعِدة فيريس وبعثتُ رسالة إليها، لكنني لم أحصل على رد. فبعثت رسالة مُتابعة، ولا شيء أيضًا.

لم أُرد إزعاج سيزار بأن أطلب منه المزيد من المساعدة، وقريبًا جدًا، لن أعود في حاجة إلى ذلك. وذات ليلة وفي وقت مُتأخّر، وبينما

كنتُ أُفرّغ رسائل صندوق البريد الإلكتروني، لفتَت انتباهي رسالة إخبارية:

مؤتمر إيفيرنوت: سجّل الآن: سوف يستضيف مؤتمر إيفرنوت الرئيسي المؤلّفين الأكثر مبيعًا تيم فيريس وغاي كاواسكي، وجلسات للمطوّرين والمُستخدمين.

كان يجري الحدث في سان فرانسيسكو. **لو تمكّنتُ من مُقابلة تيم فيريس وإخباره عن المهمّة بنفسي، فأنا مُتأكّد أنّه سيُوافق على إجراء مُقابلة معي.**

استخدمتُ المال الذي ربحته من برنامج **إنّ السعر صحيح** لأحجز تذكرة الطيارة. كنتُ مُتحمّسًا إلى حدّ أنني ذهبتُ إلى متجر **نايك تاون** واشتريتُ حقيبة سوداء داكنة لأسفاري. وضّبتها صباح يوم المؤتمر، وبينما كنتُ أغادر من الباب، أخذتُ بطاقة هدايا من فوق الكومة، ودسستُها في جيبي، وذهبتُ.

***

كانَت قاعة المؤتمرات في سان فرانسيسكو مُمتلئة. بحسبما رأيته، كان هناك مئات الشُبّان الذين يرتدون قُمصانًا بُقبّعات ويبحثون عن مقاعد. نظرتُ عن كثب ورأيتُ أنّ معظمهم يتأبّطون كتاب **عمل الأربع ساعات في الأسبوع**. التوت أحشائي حين بانَت الحقيقة: لستُ الوحيد هنا الذي يحاول الوصول إلى تيم فيريس.

ربّما لم يسمع تسعة وتسعون في المئة من العالم باسمه. ولكن بالنسبة إلى فئة مُعيّنة، وغالبًا إلى كلّ من يحضر هذا الحدث، كان تيم فيريس أهمّ من أوبرا وينفري.

سارعتُ المشي في الممرّات بحثًا عن أكثر مقعد يُسهّل عليّ الوصول إلى فيريس بعد خطابه لأنّني لم أُرد ترك أيّ شيء للحظ. كان هناك مقعد خالٍ جانب الدرج المُؤدّي إلى المسرح، في أقصى اليمين. وبعد أن جلستُ، خفتَت الإضاءة، وبدأ المؤتمر، صعد تيم على المسرح من أقصى اليسار.

تفحّصَت عيناي الغرفة بتمعّن مُجدّدًا، انتقلتُ إلى مؤخّر قاعة المؤتمر لأحصل على موقع أفضل، ثمّ لاحظته: مرحاض جانب جهة المسرح اليسرى.

تسلّلتُ في اتجاه حمّام الرجال ودخلتُ خلسة إلى حجيرة. جالسًا جانب المرحاض، ضغطتُ أذني على الحائط الآجري، مُنصتًا إلى خطاب فيريس كي أتمكّن من توقيت خروجي. تابعتُ الجلوس. كانَت رائحة البول تلسع خياشيمي. مرَّت خمس دقائق، عشر، وأخيرًا، بعد ثلاثين دقيقة، سمعتُ تصفيقًا.

سارعتُ إلى الخروج من باب الحمّام، وها هو ذا، على بعد قدمين أمامي، لوحده تمامًا. مرّةً أخرى، في أسوأ توقيت مُمكن، أطبق الإجفال على فمي. لأنني كُنت مُستميتًا لكي أتخلّص من أسره، مددتُ يدي إلى جيبي ورفعتُ بطاقة الهدايا في وجه فيريس.

قال وهو يخطو إلى الوراء: «أوه». ألقى نظرة على البطاقة. «رائع! كيف تعرف مُنظّمة المتبرعون يختارون؟ أنا عضو في المجلس الاستشاري».

آه، حقًا.

أفلتَ الإجفال قبضته وأخبرتُ فيريس عن المهمّة. وقلتُ إنني آمل في أن أُجري مُقابلات مع الجميع بدءًا من بيل غيتس وليدي غاغا وانتهاءً بلاري كينغ وتيم فيريس.

ولما سمع اسمه، قال: «مُضحك للغاية».

«أنا جاد». مددتُ يدي إلى جيبي الآخر وأخرجتُ نسخًا مطبوعةً من الرسائل التي أرسلتها إليه. «أنا أراسل مُساعِدتك بشأن هذا الأمر منذ أسابيع».

نظر فيريس إلى الرسائل وضحك، وانتهى بنا المطاف ونحن نتحدّث عن المهمة في الدقائق القليلة التالية. وفي النهاية، ضغط على كتفي وأخبرني بأنّه أمر رائع. لقد كان غاية في اللطف، وقال إنّه سيتصل بي بعد عدّة أيام.

إلا أن الأيام تحولت إلى أسابيع بعد عودتي إلى المنزل، ولم يصلني منه أي خبر.

ما لم أكن على دراية به أنّ فيريس كان قد ردّ على طلبي الأوليّ لمقابلته، قائلاً للمدير التنفيذي لمُنظّمة المتبرعون يختارون: «شكرًا، ولكن كلا شكرًا». أظنّ أنّ المدير لم يستطع أن ينقل لي خبرًا مثل هذا، لذلك لم أعرف بذلك إلّا بعد سنوات.

تابعتُ مراسلة مُساعِدة فيريس، آملاً أن أحصل على ردّ، فقد كانَت كتب إدارة الأعمال تزعم أنّ الإصرار مفتاح النجاح، لذلك تابعتُ كتابة الرسائل الإلكترونية الواحدة تلو الأُخرى، مُرسلاً ما بلغ مجموعه إحدى وثلاثين رسالة. عندما لم تحصل الرسائل المُختصرة على رد،

قمتُ بإرسال رسالة من تسع فقر، وكتبتُ أُخرى أُخبر فيها مُساعِدة فيريس أنّ إجراء مُقابلة معي «سيكون أحد أفضل الاستثمارات التي سيُجريها فيريس خلال ساعة». حاولتُ أن أبقى مُتفائلاً ومُمتنًّا، خاتمًا كلّ رسالة بعبارة: «شكرًا سلفًا!»، لكنني مهما حاولتُ جاهدًا أن أجعل رسائلي مُعبّرة، كانَت تبقى سطحية. في النهاية، وصلَتني رسالة إلكترونية من اليد اليُمنى لفيريس يقول فيها إنّ رئيسه لن يُجري معي مُقابلة في وقت قريب، إن قام بإجرائها أصلاً.

لم أفهم أين أخطأت، كان فيريس قد ضغط على كتفي، وكان لديّ عميل داخلي.

إذا لم أستطع الوصول إلى تيم فيريس فكيف سأصل إلى بيل غيتس بحق الجحيم؟

واصلتُ مُراسلة مُساعِدة فيريس، آملاً أن يتغيّر شيء، ثمّ ذات يوم، وعلى ما يبدو بشكل مُفاجئ، وافق فيريس على مُقابلتي، ولم يُوافق فحسب، بل وإنّما أراد إجراء المُقابلة في اليوم التالي عبر الهاتف. قفزتُ فعليًا في الهواء وأنا أصيح: «**الإصرار! إنّه يعمل بالفعل!**».

في وقت لاحق، لمّا كان قد فات الأوان، علمتُ السبب الحقيقي وراء موافقة فيريس. كان قد اتصل بالمدير التنفيذي المتبرعون يختارون كي يسأله ما خطبي. ولحسن الحظ، كان رد المدير أنّه على الرغم من فظاظتي، فإنّ نيّتي حسنة، وذلك ما دفع فيريس لأن يُوافق. إلّا إنني لم أكن أعرف ذلك، لذلك أصبح لديّ قناعة بأنّ الإصرار الحلّ لأيّ مُشكلة قد تُواجهني.

***

بعـد أقلّ من أربع وعشرين سـاعة، كنتُ أتحـدّث على الهاتف إلى فيريس. كانَت مُفكّرتي مليئة بالأسـئلة، وعلى نحو غير مُفاجئ، كان أوّلها عـن الإصرار. كنت قد قرأتُ ملاحظة صغـيرة في كتاب **عمل الأربع سـاعات أسـبوعيًا**، أنّ فيريـس حصل عـلى أول عمل له بعد الجامعة عبر مُراسلة المدير التنفيذي في شركة ناشئة مرارًا وتكرارًا إلى أن حصل على المنصب. أردتُ معرفة القصة الكاملة.

أخـبرني فيريـس: «لم تكن فقـط خطـوة، خطوتين، ثلاثًا، ثـمّ يتمّ تعيينك».

قُبيل نهاية السنة الأخيرة في الجامعة، قام فيريس بمشروعه النهائي عـن تلك الشركة الناشـئة في محاولـة لبناء علاقة بمديرهـا التنفيذي، الـذي كان ضيفًـا مُتحدّثًـا في إحـدى المحـاضرات. إلّا إنّه حين جمع شـجاعته ليطلـب منه عمـلاً، قام برفضه. أرسـل فيريـس المزيد من الرسـائل إليـه. وبعـد أن رفضه عدّة مـرّات، قرّر فيريـس أنّ الوقت قـد حان لمريم العذراء. راسـل المدير التنفيذي قائلاً إنّه «سـيكون في الأرجاء» الأسبوع القادم، وإنّه سيكون من الرائع لو استطاع زيارته. وعـلى الرغم من أنّـه في نيويورك وأنّ المدير التنفيذي يعيش في سـان فرانسيسكو، قال المدير: «حسنًا، أستطيع لقاءك يوم الثلاثاء».

حصـل فيريـس عـلى تذكـرة احتياطيـة، وسـافر إلى كاليفورنيـا، ووصل إلى مكتب الشركة الناشئة باكرًا من أجل موعده. سأله واحد مـن الإداريين الآخرين: «لن تكفَّ عن إزعاجنا إذن، إلى أن نمنحك الوظيفة، أليس كذلك؟»

قال له فيريس: «بالطبع، إن صغتَ الأمر بهذا الشكل». لقد حصل على الوظيفة، وفي قسم المبيعات بالطبع.

قال فيريس: «من المُهمّ أن أنوّه، أنّني لم أكن وقحًا البتّة، وأيضًا لم أُبالغ في الأمر، فأنا لم أقُم بمراسلته ست مرّات في الأسبوع».

تغيّرَت نبرة صوت فيريس، وكأنّه يُلمّح إلى شيء ما، وعلى الرغم من أنّني، ويا للحرج، لم أستطع أن أعرف ما هو. إلا فإنني أحسستُ بخطب ما لأنّ نبرة صوته كانَت تجعل رأسي ينفجر كما لو أنّه يتعرّض للضرب.

سألتُ: «أين الحدّ الفاصل برأيك؟».

إذا أحسستَ أنّ أحدهم يشعر بالانزعاج، عليك أن تتراجع. **لكمة،** «عليك أن تكون مُهذّبًا ومُراعيًا لمشاعر الآخرين، وأن تُدرك أنّك عندما تُراسل أحدهم بهذا الشكل، يجب عليك أن تكون مُحترمًا». **لكمة،** «هناك خط رفيع بين أن تكون مُصرًّا، وأن تكون مُزعجًا». **لكمة خطّافية.**

لو كنتُ أمتلك خبرة في إجراء المُقابلات، لتوغّلتُ أكثر فيما كان يُحاول فيريس إخباري به، ولكن بدلاً من ذلك حلّقتُ إلى أرض أكثر أمانًا، ناظرًا إلى مُفكّرتي بحثًا عن موضوع مُختلف.

«كيف حصلتَ على المصداقية قبل أن تُصبح كاتبًا مشهورًا؟».

قال فيريس: «الواقع، أنّ التطوّع لصالح الجمعيات المُناسبة طريقة سهلة لإنشاء روابط موثوقة».

أصبحَت نبرة صوته أخفّ وأكثر ارتياحًا. شرح فيريس أنّه حين كان موظّفًا مُبتدئًا، تطوّع في جمعية سيليكون فالي لريادي الأعمال الصاعدين حيث أعدّ أنشطة كثيرة، ممّا أعطاه المصداقية المُناسبة لمُراسلة أشخاص ناجحين. بدلاً من أن يقول: «مرحبًا، أنا فيريس، خرّيج جامعيّ حديث»، كان يُمكنه أن يقول: «أنا تيم فيريس، أعمل مُشرف اجتماعات في جمعية سيليكون فالي لريادي الأعمال الصاعدين». تلك الشرعية أحدثَت فارقًا كبيرًا.

تابع: «الخطوة الثانية ستكون الكتابة أو المشاركة في منشورات معروفة، وسيكون ذلك بسهولة القيام بسؤال وجواب مع أحدهم، وإجراء مُقابلة معهم، ثمّ نشرها عبر الإنترنت».

بعبارة أُخرى، لم يحصل فيريس على المصداقية من فراغ، لكنّه **استعارها** بربط نفسه مع مُنظّمات ومنشورات معروفة. علقَت في ذهني جملة «المصداقية المُستعارة».

لمّا بدأ فيريس في تأليف كتاب **عمل الأربع ساعات أسبوعيًا**، قال إنّه لم يملك خبرة سابقة بالنشر، ولذلك قام بمُراسلة الناشرين طلبًا للنصيحة، وقد نجح ذلك، لذلك طلبتُ منه بعض تقنيات المراسلة.

قال فيريس: «يكون الشكل العام لرسائلي الإلكترونية عندما أراسل شخصًا مشغولاً:

عزيزي كذا وكذا،

أعلم أنّك مشغول للغاية وأنّك تتلقّى الكثير من الرسائل الالكترونية، لذلك ستستغرق قراءة هذه الرسالة ستّين ثانية.

«هنا تُعرّف عن نفسك: أضف بعض الأسطر لإثبات مصداقيتك».

«وهنا تطرح سؤالك المُحدّد جدًا».

أتفهّم تمامًا أنّك مشغول للغاية، لكنّ سطرًا أو اثنين يُمكن أن يجعلا يومي أفضل.

أطيب التمنيّات،

تيم

كان فيريس يعُطيني نوع النصيحة التي أُريدها بالضبط. أخبرني ألّا أقوم أبدًا بمُراسلة شخص وأطلب منه أن «يقفز إلى الهاتف»، «يأخذ استراحة لشرب القهوة»، أو «يفهم التفاصيل».

قال: «ضع سؤالك مباشرة في الرسالة، وقد يكون ببساطة: أُريد أن أناقش علاقة من نوع مُعيّن، والتي قد تأخذ هذا الشكل وذاك. هل ستكون مُستعدًا لمُناقشتها؟ أظنّ أنّ مُكالمة هاتفية ستكون أسرع، ولكن إن كنتَ تُفضّل، أستطيع أن أطرح عليك بعض الأسئلة على نحو سريع عبر البريد الإلكتروني».

«لا تكتب أبدًا أسطرًا مثل: هذا مثالي بالنسبة إليك، أو سوف تُحبّ هذا لأنني أعرف هذا وذاك عنك. لا تستخدم كلمات مُفرطة أو مُبالغ فيها بسبب»، وأطلق ضحكة شبه ساخرة: «إنهم لا يعرفونك وسوف يفترضون بإنصاف تام، أنّ من الصعب عليك أن تُحدّد إنّ كان شيء ما مثاليًا بالنسبة إليهم».

«لن أُنهي أيضًا بشيء مثل: شـكرًا مُسـبقًا، فهـي مزعجة وتُصرح بفعل شيء ما. اِفعل العكس وقُل: أعلم أنّك مشـغول للغاية، لذلك إن لم تتمكّن من الرد، أتفهّم ذلك تمامًا».

«بلا شك، انتبه إلى تواتر المراسلة. لا تُراسل بكثرة. فذلك حقًا»، وأطلق نفسًا ثقيلاً، «لا يجعل الناس سعداء».

لم أكن مُدركًا لذاتي بالشكل الكافي كي أرى أن فيريس كان يُحاول إنقـاذي مـن نفسي. بعد أكثر من سـنة، لمّـا كنتُ أفتّش بين الرسـائل الإلكترونية القديمة، عثرتُ على الرسائل التي كنتُ أرسلتها لمُساعِدة فيريس. حينها فقط أدركتُ كم كنتُ مغفلاً.

«حسـنًا يا رجل»، قـال فيريس في نهاية مُحادثتنـا. «عليّ الذهاب». قال وداعًا وأقفل الخط.

كان جزء منّي يتمنّى لو كُنت أسـتطيع العودة بالزمن، فأهزّ نفسي وأنا مُراهق وأشرح ما حدث للتو. لو تعلّمتُ الدرس حينها، لكانَت الأمـور سـتجري على نحو مُختلف حين وجدتُ نفـسي في أوماها مع وارين بافيت.

الفصل السادس

وقت تشي

قال ستيف جوبز ذات مرّة: «لا تستطيع أن تصل النقاط وأنت تنظر إلى الأمام. يُمكنك فقط أن تصلها وأنت تنظر إلى الوراء، لذلك عليك أن تثق بأنّ النقاط على نحو ما ستتّصل بعضها ببعض في مستقبلك».

لم تكن تلك الكلمات لتنطبق على نحو أفضل من مؤتمر إدارة الأعمال حيث قابلَت سيزار. ذات مساء، كنتُ أشعر بعدم الانتماء كطالب متطوّع في غرفة مليئة بالمديرين التنفيذيين حين قام أحد المتحدثين، ستيفان ويتز، بإلقاء التحية عليّ ليُشعرني بالارتياح. كان مديرًا في شركة مايكروسوفت وتحدّثنا لبعض الوقت في تلك الليلة. بعثتُ له رسالة إلكترونية حول المُهمّة في بداية الصيف، ولمّا تناولنا الغداء، أصرّ على أن أضيف شخصًا آخر إلى لائحتي. «تشي لو».

كان الاسم يُلفظ تشيه لو ولم أكن قد سمعتُ به قط. بينما كنتُ ممّتنًا لمُساعَدة ستيفان، اكتشفتُ أنّني لم أشرح له المُهمّة على نحو كافٍ.

«إنّ الأشخاص الذين أُحاول التحدّث إليهم هم في الواقع، أناس يرغب أصدقائي في أن يتعلّموا منهم، أناس يعرفهم الجميع».

قال ستيفان، وهو يرفع يده: «ثِق بي، تشي لو شخص تُريد أن تعرفه».

قام بإعداد المُقابلة، وهكذا وجدتُ نفسي في سياتل، خلال الأسبوع الأخير من الصيف، أمشي عبر الطابق العلوي لناطحة سحاب لشركة مايكروسوفت. كان يوم سبت والأروقة خاوية والمكاتب كلّها مهجورة، وكانَت الأضواء مُطفأة في المكاتب ما عدا مكتبًا واحدًا. في آخر القاعة، وقف ظلّ خلف الزجاج وتحرّك نحو الباب. فتحه تشي لو وانحنى مرحّبًا بي إلى الداخل. كان نحيفًا وفي مُنتصف الأربعين من عمره. كان تشي يرتدي قميصًا مدسوسًا داخل بنطال باهت، وجوارب بيضاء وينتعل صندلاً. صافح يدي بكلتا يديه وقال لي أن آخذ راحتي. سحب كرسيًا وجلس إلى جانبي بدلاً من أن يعود للجلوس خلف مكتبه. كان المكتب مفروشًا على نحو خفيف. لم يكن هناك لوحات على الجدران، ولا شهادات مؤطّرة. مُذهل.

ترعرع تشي لو في قرية ريفية خارج شنغهاي، في الصين، من غير مياه جارية أو كهرباء. كانَت القرية فقيرة إلى حدّ أنّ سكانها عانوا من التشوهات الناجمة عن سوء التغذية. كان فيها مئات الأطفال، ومدرّس واحد فقط. في عمر السابعة والعشرين، كان تشي لو

يُنتج أكبر مبلغ حصل عليه في حياته، سبعة دولارات في الشهر. وبعد عشرين سنة: أصبح رئيس قسم الخدمات عبر الإنترنت في مايكروسوفت.

***

كدتُ أهزَّ رأسي مع عدم تصديق. فلا أكاد أستطيع التفكير في سؤال مُتناسق، رفعتُ يديّ إلى أعلى فقط وسألتُه: «كيف فعلتَ ذلك؟».

ابتسم تشي بتواضع وقال إنّه عندما كان صغيرًا أراد أن يُصبح بنّاء سفن. لقد كان هزيلاً جدًا إلى حدّ أنّه لم يتمكّن من تجاوز مُتطلّبات الوزن، ممّا أجبره على التركيز في دراسته. دخل جامعة فودان، وهي من أفضل الجامعات في شنغهاي، حيث تخصّص في علوم الكمبيوتر، وتوصّل هناك إلى إدراك غيّر حياته.

بدأ يُفكّر في الوقت. على نحو خاص، وكميّة الوقت الذي شعر بأنّه ضيّعه بالاستلقاء على السرير. كان ينام ثماني ساعات في الليل، لكنه لاحظ لاحقًا أنّ هناك شيئًا وحيدًا في الحياة لا يتغيّر: سواء كنتَ مزارع أرز أو رئيس الولايات المُتحدة، لديك فقط أربع وعشرون ساعة في اليوم.

قال تشي: «بطريقة ما، يُمكنك القول إنّ الإله عادل مع الجميع. والسؤال هو: هل ستستفيد من هدية الإله بأفضل طريقة مُمكنة؟».

قرأ عن الأشخاص البارزين في التاريخ الذين قاموا بتعديل نمط نومهم وشرع في خلق نظامه الخاص. أوّلاً، حذف ساعة نوم واحدة،

ثمّ واحدة أُخرى، ثمّ أُخرى. وفي مرحلة مُعيّنة، وصل إلى ساعة نوم واحدة في الليلة. أجبر نفسه على الاستيقاظ بالاستحمام بماء بارد كالثلج، لكنّه لم يستطع الحفاظ على هذا النمط. ففي النهاية، وجد أنّ أقل مقدار نوم يُمكّنه من أداء واجباته على أكمل وجه كان أربع ساعات في الليلة. وإلى هذا اليوم، لم يتأخّر في النوم.

إنّ الثبات جزء من سرّه.

قال لي تشي: «إنّ الأمر يُشبه قيادة السيارة، إن قُدتَ بسرعة خمسة وستين ميلاً في الساعة على الدوام، لن تتسبّب بالبلى والتلف للسيارة، ولكن إن زدتَ السرعة ودُستَ على المكابح مرارًا، فذلك يُنهك المُحرّك».

يستيقظ تشي عند الساعة الرابعة من كلّ صباح، ويذهب للركض مسافة خمسة أميال، ويكون في المكتب عند الساعة السادسة. يتناول وجبات صغيرة خلال النهار غالبيتها من الفواكه والخضار، التي يقوم بتوضيبها في علب صغيرة. يعمل ثماني عشرة ساعة في اليوم، وستة أيام في الأسبوع. كان ستيفان ويتز قد أخبرني أن ما يتردّد من كلام حول مايكروسوفت أنّ تشي يعمل **بضعف سرعة أيّ شخص آخر**. كانوا يدعون ذلك «وقت تشي».

بدا وقت تشي كنمط حياة مُتعصّبًا وغير صحيّ حتّى، إلّا أنني حين فكّرتُ في الأمر آخذًا في الاعتبار الظروف التي مرّ بها، أصبحتُ أراها وسيلة للبقاء على قيد الحياة أكثر من كونها تجربة غريبة. فكّروا في الأمر. مع وجود الكثير من الطلّاب الجامعيين العباقرة في الصين، كيف كان لتشي أن يتمكّن من شقّ طريقه من دون فعل ذلك؟ إذا

قلّصتم ساعات النوم من ثماني ساعات إلى أربع، ثمّ ضربتم الوقت المُدّخر في 365 يومًا، فإنّ ذلك يُعادل 1460 ساعة إضافية، أو شهرين إضافيين من الإنتاج في السنة.

خلال عشرينياته، أمضى تشي الوقت الإضافي الذي خلقه بكتابة أوراق بحثية وقراءة المزيد من الكتب، ساعيًا نحو أكبر حلم لديه وهو الدراسة في الولايات المُتحدة.

قال: «في الصين، إن أردتَ الذهاب إلى الولايات المُتحدة، فعليك أن تقوم باختبارين. كانَت نفقات القيام بهما ستين دولارًا. وكان راتبي في كلّ شهر، على ما أعتقد، يُعادل سبعة دولارات».

كان ذلك راتب ثمانية أشهر، فقط لإجراء امتحانات الدخول.

وعلى الرغم من ذلك، فإن تشي لم يفقد الأمل، وأثمر كلّ عمله الجاد في ليلة يوم أحد. كان يُمضي أيّام الآحاد عادةً راكبًا درّاجته نحو قريته لزيارة عائلته، لكن المطر يهطل بغزارة والرحلة كانت تستغرق ساعات، ولذلك بقي تشي في غرفته داخل السكن الجامعي. ذلك المساء جاء صديقه طالبًا المساعدة. كان هناك أستاذ زائر من جامعة كارنيجي ميلون سيُلقي مُحاضرة في فحص النماذج، ولكن بسبب المطر، كان الحضور قليلاً على نحو مُحرج. وافق تشي على المُساعدة في ملء المقاعد، وخلال المُحاضرة، طرح بعض الأسئلة. بعد ذلك، أشاد الأستاذ بتشي على النقاط التي أثارها وتساءل ما إذا كان قد أجرى أيّ بحث عن الموضوع.

لم يُجرِ تشي بحثًا ما فحسب، بل قام بنشر خمس أوراق بحثية. تلك هي قوّة وقت تشي. لقد مكّنته من أن يكون أكثر شخص مُستعد في القاعة.

طلب الأستاذ أن يطّلع على الأوراق البحثية. فأسرع تشي إلى غرفته في السكن الجامعي كي يجلبها. وبعد أن اطّلع الأستاذ عليها، سأل تشي عمّا إذا كان مُهتمًا بالدراسة في الولايات المُتحدة.

شرح تشي صعوباته المالية وقال الأستاذ إنّه سيتغاضى عن امتحانِ المؤهّلات بتكلفة الستين دولارًا. تقدّم تشي إلى الجامعة، وبعد أشهر، وصلَت رسالة. عرضَت فيها جامعة كارنيجي ميلون عليه منحة كاملة.

في كلّ مرّة قرأتُ فيها عن بيل غيتس، وارن بافت، أو أمثلة أُخرى من النجاح الباهر، تساءلتُ كم كانَت إنجازاتهم نتيجة لما يبدو أنّه صدف خارقة. لو أنّها لم تُمطر ليلة ذلك الأحد، لكان تشي في بيته مع عائلته، وما كان ليُقابل الأستاذ، ولما حدث أيّ من هذا. في الوقت عينه، لم يكن للصدفة علاقة بنشر تشي لتلك الأوراق البحثية الخمس. سألتُ تشي عن الحظ، فقال إنّه لا يعتقد بأنّه عشوائي بالكامل.

أخبرني: «إنّ الحظ مثل الحافلة، إن فاتتك واحدة، دائمًا ما سيكون هناك واحدة تليها، ولكن إن لم تكن مُستعدًا، فلن تتمكّن من القفز على متنها».

***

بعـد تخرّج تشي بسـنتين في جامعة كارنيجي ميلـون، دعاه صديق على الغداء. كان هناك شـخص يجلس إلى الطاولة لم يكن تشي يعرفه. سأله الشخص الغريب ما الذي كان يعمل عليه، فقال تشي إنّه يعمل في أبحاث منصّات التجارة الإلكترونية في شركة IBM.

كان صديـق صديقه يعمل في شركة ياهـو، التي كانَت معروفة في ذلك الوقت لأجل دليلها الشبكي البارز. طلـب من تشي أن يزوره في مكتبه يوم الإثنين ووافق تشي، ولمّا وصل إلى مقرّ ياهو، كان هناك عرض عمل على الطاولة.

كان لـدى ياهو خطط سريّة لبناء منصّة تجـارة إلكترونية وتبحث عـن شـخص لبنائها. انضمّ تشي إلى الشركة، وبـدأ المشروع، وأمضى تقريبًـا كلّ ثانية امتلكها بالبرمجة. لثلاثة أشـهر، قلّص مدّة نومه أكثر إلى سـاعة أو سـاعتين في الليلـة، وعمـل جاهـدًا إلى حـدّ أنّه أصيب بمُتلازمـة النفق الرسـغي واضطـرّ لارتداء دعامة. وعـلى الرغم من ذلك، فإن تشي شـعر بأنّ الأمر يسـتحقّ العناء، لأنّـه في نهاية المطاف خلق ما يُعرف الآن بالتسوّق عبر ياهو.

ترقّى تشي ليرأس المُبـادرة الكبرى القادمة للشركة: مُحرّك بحث ياهو، الـذي تبيّن أنّه جولة ركض كاملة أُخرى، لكن تشي لم يُبطئ. بالإضافـة إلى تولّيه المزيد من المشـاريع الهندسـية، أمضى تشي عطل نهايـة الأسـبوع مُختبئًا في مكتبـة، يقرأ أكوامًا من الكتـب عن القيادة والإدارة.

أدركتُ أنّ وقت تشي لم يتعلّق بالنوم لفترة أقصر فحسب، بل كان مُتعلّقًـا بالتضحية بالمتعة على المدى القصير لتحقيق مكاسـب طويلة

الأمد. خلال ثماني سنوات فقط في ياهو، أصبح تشي نائب رئيس تنفيذي، مُشرفًا على أكثر من ثلاثة آلاف مهندس.

بعد ما يُقارب العقد من الزمن في الشركة، قرّر تشي أنّ علامة العشر سنوات ستكون وقتًا مُناسبًا لأخذ استراحة أخيرًا. وخلال أسبوع تشي الأخير في ياهو، وزّع طاقمه في حفلة وداعه قمصانًا كُتِب عليها: «لقد عملتُ مع تشي. هل فعلتَ أنت ذلك؟».

كان تشي يُفكّر في العودة إلى الصين مع عائلته، لمّا تلقّى مكالمة من المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت ستيف بالمر. كانَت مايكروسوفت تسعى لبناء مُحرّك بحث. التقى تشي بالمر وقرّر ألّا يعود إلى الصين، مُوافقًا على عرض بالمر بأن يُصبح رئيس قسم الخدمات عبر الإنترنت.

عندما أخبرني تشي عن عمله طوال الليالي ليُنشئ مُحرّك البحث بينغ، أحسستُ بشعور غريب في معدتي. بدأت أفكاري تهيم، وعندها ومضَت ذكرى قديمة في رأسي.

كنتُ في الخامسة من عمري. راودني حلم سيّئ في مُنتصف الليل، لذلك تسلّلتُ من سريري كي أذهب إلى غرفة والديّ. وبينما كنتُ أشقّ طريقي عبر الممرّ المُظلم، رأيتُ ضوءًا أزرق يتسرّب من أسفل بابهم. أطليّت برأسي ورأيتُ والدتي جالسة إلى مكتبها الصغير، تكتب على حاسوبها. ليلة بعد ليلة، كنتُ أزحف خارج السرير وأتجسس على والدتي وهي تعمل في حين أنّ باقي أفراد العائلة نيام. وعلمتُ في وقت لاحق أنّ والدي كان قد قدّم للتو إشعارًا بإفلاس متجره لبيع السيارات المُستعملة، ما كان يعني أنّ على والدتي أن تُبقي

العائلـة مُكتفيـة. رُبّما، كانَت تضحية والدتي بأسـلوبها الخاص تُشـبه تضحية تشي لو.

فقط الآن، بينما أسـتمع إلى تشي لو، فهمـتُ لماذا كانَت أمي تبكي حين قلتُ إنّني سأترك قسم الطبّ التحضيري. فبالنسبة إليها، كنتُ أتخلّى عن كلّ ما عملَت لأجله. كان الشـعور بالذنب لمعرفة كم كنتُ جاحـدًا مؤلمًا إلى حدّ أصابني بالتشـنج. بعدهـا، انتقل تشي بالحديث إلى آخر مكان كنتُ أتوقّعه.

قـال: «على فكرة، أشـكرك على ما تفعله. إنّ الـشيء الذي يُحفّزك للمـضي بمهمّتك، بطريقة ما، يُشـبه ما يُحفّـزني. في كلّ دقيقة من كلّ يوم، يتعلّق الأمر بتمكين الناس ليعرفوا أكثر، ويفعلوا أكثر، ويكونوا أكثر. أظنّ أنّ ما تفعله، على نحو ما، مثال رائع على ذلك».

عرض أن يُسـاعدني بأيّ طريقة يقدر عليهـا. أخرجتُ من محفظتي البطاقـة التي تحوي أسـماء الأشـخاص الذين آمل في إجـراء مُقابلات معهم وأعطيته إيّاها. هزّ تشي رأسه وهو يمرّر إصبعه ببطء على القائمة.

قال: «إنّ الشـخص الوحيد الذي أعرفه بشـكل شخصي، هو بيل غيتس».

«هل تظنّ أنّه سيكون مُهتمًّا؟».

«أجـل، عليـك حتـمًا أن تحظى بفرصـة للتحدّث إليه. سـأذكر له كتابك».

«ربّما أستطيع كتابة رسالة إلكترونية؟».

ابتسم تشي: «سأكون سعيدًا بتوصيلها إليه».

الفصل السابع

الخزّان المُخبّأ

«بيل غيتس بعينه!» كوروين هولارد.

رفع كأسه لشرب نخب الخبر. براندون، راين، وأنا رفعنا كؤوسنا أيضًا. طرقناها بعضها ببعض وأكملنا الاحتفال في قاعة الطعام طوال الليل.

ما كانَت السنة الدراسية الثانية لتبدأ على نحو أفضل. كنتُ سعيدًا إلى حدّ أنّه كان عليّ كبح نفسي عن الرقص لمّا مشيتُ إلى الصف. حتّى المُحاضرات أصبحَت أكثر مُتعة الآن. وبعد عدّة أيام، وبينما كنتُ أتوجّه إلى المكتبة، وجدتُ رسالة إلكترونية من مُساعِدة تشي لو على هاتفي.

مرحبًا آلكس،

تواصلتُ مع مكتب بيل غيتس ولكن لسوء الحظ لن يستطيعوا تلبية طلبك.

قـرأتُ الرسـالة مُجدّدًا لكـن ذهني رفـض أن يقبلهـا. اتصلتُ بستيفان ويتز، عميلي الداخلي في مايكروسوفت.،فشرح لي أنّ بيل غيتس لم يرفضني بنفسه غالبًا، فرئيس موظّفيه هو مَن يتخذ مُعظم هذه القرارات.

سـألتُ: «هـل هنـاك أيّ طريقـة يُمكـن أن تجمعنـي برئيـس الموظّفين من خلالها؟». «كلّ ما أحتاجه خمس دقائق. دعني أكلّمه بنفسي فقط».

طلب ستيفان أن ألزم مكاني وسيرى ما يستطيع فعله.

إلّا إننـي لم أسـتطع فعل ذلـك. وقـرّرتُ تلك الليلـة أن أوجّه إحباطـي إلى وقت تشي. لم يُولد تشي وهـو يعمل وفق وقت تشي، بـل اختار أن يعمـل وفقه. وأنا الآن كنتُ أقـوم باتخاذ ذلك الخيار أيضًا. ففي كلّ صباح بعد ذلك اليوم، أصبحت أنهض من السرير عند السادسـة تمامًا، وأذهب مُباشرة نحو مكتبي، وأكتب رسـائل إلكترونيـة رسـمية، طالبًـا إجـراء مُقابـلات مع كلّ شـخص على قائمتي. ولمّا جرى رفضي من قبلهم جميعًا، تواصلتُ مع أشخاص ليسوا على لائحتي. استيقظتُ في وقت أبكر وعملتُ بجهد أكبر، لكنّ ذلك تسـبّب برفضي بسرعة أكـبر. كلا، كلا، كلا، كلا، كلا، كلا، كلا.

كانَت بعض ردود الرفض مؤلمة أكثر من غيرها، مثل تلك التي مـن وولفغانغ باك. كنتُ قد أجبتُ عن سـؤال مُسـابقة على موقع تويتر، وربحتُ تذاكر لفاعلية طعام ونبيذ على السـجادة الحمراء،

واقتربتُ من الطاهي الشهير هناك. ولمّا طلبتُ أن أُجري مُقابلة معه، قال: «يُسعدني ذلك! تعال إلى المطعم ويُمكننا القيام بها على الغداء!» واحتضنني كأنّنا أصدقاء قُدماء. في اليوم التالي، راسلتُ مُمثّلته كما لو كانَت صديقة قديمة أيضًا.

مرحبًا *****،

اسمي آلكس وأنا طالب في المرحلة الجامعية الأولى في جامعة جنوب كاليفورنيا. تحدّثتُ إلى وولفغانغ الليلة الماضية في فاعلية لوس آنجلوس للطعام والنبيذ على السجادة الحمراء، وقال لي أن أتواصل معك بشأن ترتيب موعد اجتماع لإجراء مُقابلة. وقال إنّ من الأفضل لو أتيتُ كي أتناول الغداء في «المطعم» «وبكلّ صراحة، لستُ واثقًا أيّ مطعم كان يقصد! هاها».

لم ترد. لذلك أتبعتُه بواحد آخر، اثنين، ثلاثة، وحتى أربعة. من الواضح أنّني لم أتعلّم درسي من تيم فيريس. ردَّت مُمثلة باك بعد شهر.

مرحبًا آلكس

أجل، لقد وصلتنا رسائلك الإلكترونية، وبالمُناسبة، كنتُ أُفكّر في الرد المُناسب، لذلك اُنظُر، أعلم أنّك ستأخذ النصيحة على نحو بنّاء عندما أخبرك أقترح عليك بأنّك عندما تتواصل مع أنجح الناس في العالم، ألّا تقول، مرحبًا

لاري كينغ، أو هاي جورج لوكاس. عمومًا، طلبات كتلك تبدأ عادة بـ «عزيزي السيد كينغ» أو «عزيزي السيد لوكاس» بداعي الاحترام.

ولكن مهلاً، أنا أبتعد عن الموضوع.

تحدّثتُ إلى وولفغانغ بشأن هذا قبل أن يُغادر إلى نيويورك، وعلى الرغم من أنّها بدَت فرصة مُثيرة للاهتمام، فإنه ولسوء الحظ، لن يتوافر لديه الوقت للقيام بذلك بسبب جدول أعماله المُزدحم حتّى نهاية السنة مع افتتاح مطعمه كت في لندن والأنشطة الافتتاحية الجارية في فندق بيل آير. ولقد طلب منّي أن أردّ عليك نيابة عنه لأخبرك بأنّه آسف، لن يستطيع المشاركة.

بينما طالَت أيام الخريف، شعرتُ بأنّني بائس أكثر فأكثر، كان كلّ رفض يُحطّم ثقتي بنفسي. إنّ الاستيقاظ قبل شروق الشمس يومًا بعد يوم، كي يتمّ رفضي فحسب، جعلني أشعر كمَن يستلقي على الطريق لتأتي شاحنة وتدوس عليه، تعكس اتجاهها، ثمّ تدوسه عدّة مرّات أُخرى. إلّا إنّ هناك شخصًا واحدًا لم يُحوّلني إلى قتيل على الطريق، وأشكر الإله على وجوده، لأنّه رُبّما أنقذ المهمّة.

يعرف معظم الناس شوغار راي لينورد بطل العالم في الملاكمة ست مرّات، صاحب الابتسامة البرّاقة في إعلانات سفن أب ونينتيندو. إن كنتم تُتابعون الرياضة جيدًا، فستعرفونه كفنّان

اللكمات السريعة البارعة الذي أصبح ظاهرة عالمية في دورة الألعاب الأولمبية عام 1976.

بعد حضور توقيع كتابه ودفعي جانبًا من قِبل الأمن، استخدمتُ نموذج تيم فيريس للرسائل الإلكترونية الرسمية كي أتواصل مع شخص تولّى العلاقات العامّة لشوغار راي. التقينا وأصبحَت عميلي الداخلي. كتبتُ رسالة لشوغار راي أشرح فيها أنّني في التاسعة عشرة من عمري، وبعد أن قرأتُ سيرته الذاتية، شعرتُ بأنّ نصيحته هي ما يحتاجه جيلي تمامًا. وحالما أوصلَت عميلتي الداخلية الرسالة، دعاني شوغار راي إلى منزله.

قابلني عند الباب وهو يرتدي بزة رياضية سوداء وقام باصطحابي إلى صالته الرياضية المنزلية. في الثانية التي خطوتُ فيها إلى الداخل، شعرتُ كما لو أنّني دخلتُ كهف العجائب في فيلم **علاء الدين**، إلّا أن الذهب الذي غطّي الجدران لم يكن كنزًا دفينًا، بل ميداليات ذهبية وصفائح برّاقة حُفِرَ عليها كلمتي **بطل العالم**. تدلّى كيس ملاكمة من السقف. وأحاطَت أثقال وأجهزة ركض بالأريكة الجلدية الفخمة في الوسط. طابق ذلك كلّه البريق المُنعكس من الذهب تصوّري عن شوغار راي، ولكن حين جلسنا وبدأنا التحدّث، أدركتُ سريعًا أنّه لم يكن لديّ أدنى فكرة عمّا يُوجد وراء ذلك البريق.

أخبرني شوغار راي أنّه نشأ في أُسرة من تسعة أفراد في بالمر بارك، ميرلاند. كان المال شحيحًا إلى حدّ أنّه في أحد أعياد الميلاد

كانَت الهدايا الوحيدة تحت الشجرة هي التفّاح والبرتقال الذي سرقه والد راي من مخزن المتجر حيث كان يعمل. كان والده قد مارس الملاكمة في القوّات البحرية، لذلك حين كان راي في السابعة من عمره قرّر أن يُعطي الرياضة فرصة. صعد إلى الحلبة في نادي الصبية رقم 2 خارج بالمر بارك، وفي غضون ثوانٍ، كان يتلقّى اللكمات على وجهه. تدفّق الدم من أنفه. واحترقَت ساقاه بينما كان يتحرّك على السجّادة. رحل مهزومًا، يُؤلمه رأسه، وعاد إلى البيت لقراءة القصص المصوّرة.

بعد ست سنوات حثّه أخوه الأكبر على إعطاء الملاكمة فرصة أُخرى، فعاد راي إلى الصالة الرياضية وتعرّض للهزيمة مُجدّدًا. ومع ذلك، قرّر هذه المرّة أن يستمرّ فيها. كان أصغر، وأقصر، وأنحف، وأقلّ خبرة من الصبية الآخرين، لذلك أدرك أنّه في حاجة إلى طرف خيط.

ارتدى ملابسه ذات صباح استعدادًا للمدرسة ومشى مع إخوته وأخواته إلى موقف الحافلة. وبينما اصطفَّت الحافلة الصفراء إلى جانب الرصيف، صعد إليها الأطفال الآخرون، لكنّ راي تراجع. رمى بحقيبته إلى الحافلة، وشدّ رباط حذائه، ولمّا انطلقَت الحافلة بعيدًا، قام بملاحقتها، راكضًا خلفها طوال الطريق إلى المدرسة. بعد ظهر ذلك اليوم، ركض خلف الحافلة مُجدّدًا طوال الطريق إلى المنزل. قام بذلك في اليوم التالي أيضًا. والذي بعده. ركض في الحرّ، والمطر،

والثلـج، كانَت بعض الأيـام باردة إلى حدّ أنّ الثلج تجمّد على وجهه. لاحق حافلة المدرسة يومًا بعد يوم بعد يوم.

قـال لي شـوغار راي: «لم يكـن لـديّ خـبرة، لكننـي امتلكـت العزيمة، والانضباط، والرغبة».

حالمـا غـادرَت تلك الكلمة الأخيرة شـفتيه، نظـر إليّ على نحو مُختلـف قليلاً وسـأل عمّا كان يُحفـزّني لُملاحقة حلمـي. تحدّثنا عن المهمّة، وجعلني شوغار راي أشعر بالارتياح لاعترافي له كم كنتُ أشـعر بالهزيمة وأنا أُحاول تنسيق المُقابلات. طلب رؤية لائحتي. هزّ رأسـه بشكل مُهذّب وابتسـم وهو ينظر إليها، كأنّه فهم شيئًا لم أفهمه أنا. ثمّ بدأ يحكي لي قصّة واحدة من أكبر النزالات في حياته، وكان ذلك الدرس ما أحتاج سماعه بالضبط.

بعـد خمـس سـنوات مـن احترافـه، دخـل شـوغار راي الحلبة مـع تومـاس هيرنـز «القاتـل المُحـترف». لم يكن القاتـل المُحترف لا يُهزم فحسـب، بـل إنّه ربح كلّ نـزال تقريبًا بالضربـة القاضية. كان مشـهورًا بلكمته اليُسرى الطويلة المدى التي قد تخطف رأس مُنافسه، والحركة التي تُمهّد للخطر الحقيقي الذي بدا أنّه يظهر من العدم: اليد اليُمنى القاتلة للقاتل المُحترف.

اندفع عشرات الآلاف إلى فندق كايزرز بالاس وانتظر الملايين أمام التلفاز لمُشـاهدة النـزال من طريق المُشـاهدة المدفوعة. جرى الإعـلان عنهـا في المُلصقـات عـلى أنّهـا «المواجهـة الحاسـمة»، إذ سيُتوج الفائز بلقب بطل العالم في الوزن المتوسّط بلا مُنازع.

بعد أن قُرِع جرس البداية، أصابَت لكمة القاتل المُحترف البعيدة المدى مُحيط عين شوغار راي اليُسرى. لكمة بعد لكمة بعد لكمة، إلى الحدّ الذي أصبح فيه جفنا راي أسودين وأرجوانيين ومُغلقين من التورّم. استجمع شوغار راي قوّته في الجولات الوسطى، ولكن مع حلول الجولة الثانية عشرة، كان لا يزال مُتأخرًا في سجّلات النتائج. هبط إلى الأمام على كرسيه في زاوية الحلبة، وعينه اليسرى تنبض من الألم. حاول أن يفتحها قسرًا، لكنه لم يستطع، ولم يبق له سوى نصف بصره في تلك العين.

كانَت الطريقة الوحيدة التي يُمكن أن يفوز بها أن يخطو داخل نطاق لكمة القاتل المُحترف اليُمنى. كان ذلك ضربًا من الجنون، ولكن من غير أن يكون قادرًا على الرؤية بشكل كامل بعينه اليسرى، كان ذلك انتحارًا فعليًا. جلس مدرّب شوغار راي أمامه وحدّق في عينيه:

«أنت تُفسد الأمر يا بني، أنت تُفسده».

أشعلَت تلك الكلمات داخل راي شعورًا قويًا سرى عبر جسده. وبعد ثلاثين سنة، وبينما كنّا جالسين على أريكته، جعل تلك الكلمات تنبض بالحياة.

«رُبّما كانَت لديك العزيمة كي تُواصل القتال، تُواصل القتال، وتواصل القتال، لكنّ ذهنك يقول: «اِنسَ الأمر يا رجل. أنا لستُ في حاجة إلى هذا». إنّ القلب والذهن لا يتوافقان، ولكن يجب

عليهما ذلك. يجب أن يتصل كلّ شيء، من أجل الوصول إلى ذلك المستوى، القمّة».

«ربّما كان لديك رغبة، أمنية، حلم، لكن الأمر يتطلّب أكثر من ذلك، يجب أن تُريد الشيء إلى الحدّ الذي يُؤلمك. مُعظم الناس لا يصلون إلى تلك النقطة، ولا يستفيدون أبدًا ممّا أدعوه الخزّان المُخبّأ، أي خزّانك المُخبّأ من القوّة، والذي نمتلكه جميعًا. عندما يقولون إنّ أُمًّا رفعَت سيارة عن طفل عالق، **فتلك هي** القوّة».

رنّ جرس الجولة الثالثة عشرة وانفجر شوغار راي خارج زاويته كأنّما تحوّل الدم في عروقه إلى أدرينالين نقي مُركّز. أطلق خمسًا وعشرين لكمة مُتلاحقة، فارتمى القاتل المُحترف على الحبال، وسقط أرضًا، ثمّ وقف مُترنّحًا. ركض راي خلفه. ترنّح القاتل المُحترف مُجدّدًا لكنّ الجرس أنقذه. ولمّا بدأت الجولة التالية، انطلق راي بالسرعة القصوى مرّة أخرى وضرب هيرنز بعاصفة من اللكمات على رأسه. بعد ذلك، ومع بقاء دقيقة لنهاية الجولة الرابعة عشرة، ارتخى القاتل المُحترف على الحبال. أوقف الحكم القتال. وأصبح راي بطل العالم بلا مُنازع.

بقيَت القصّة مُعلّقة في الهواء، ثمّ نهض شوغار راي عن أريكته، ومشى نحو الباب، وأشار إليّ أن ألحقه.

«أُريد أن أُريك شيئًا».

توجّهنا عبر رواق مُضاء بإنارة خافتة. وطلب منّي أن أبقى مكاني واختفى خلف الزاوية. بعد دقيقة، عاد حاملاً حزام بطل العالم الذهبي، وقد ومض ضوء رقيق من حوافه. تقدّم شوغار راي ووضعه حول وسطي.

تراجع إلى الخلف، وأعطاني دقيقة لأشعر بالإحساس.

«كم مرّة قال لك الناس: «لا يُمكنك إجراء مُقابلات مع هؤلاء الأشخاص؟»، كم مرّة قالوا: «ما من طريقة؟»، لا تدع أحدًا يُخبرك أنّ حلمك لا يُمكن تحقيقه. عندما تكون لديك رؤية، عليك أن تصمد. عليك أن تبقى في النزال. سيُصبح الأمر أصعب. ستسمع كلمة كلا، ولكن عليك أن تُتابع اللكم. عليك أن تستمرّ في القتال. عليك أن تستخدم خزانك المُخبّأ. لن يكون الأمر سهلاً، لكنّه مُمكن».

«لمّا رأيتُ في الرسالة أنّك في التاسعة عشرة من عمرك، تذكّرتُ كيف كان شعوري حين كنتُ في مثل عمرك. كنتُ طموحًا، ومُتحمّسًا، وجائعًا، كنتُ أُريد الميدالية الذهبية أكثر من أيّ شيء. وعندما أنظر إليك»، ثم توقّف قليلاً وتقدّم نحوي، مؤشّرًا بإصبعه نحو وجهي، «لا تدع أحدًا يسلبك ذلك».

الخطوة الثالثة

أُعثر على عميلك الداخلي

الفصل الثامن

مُعلّم الأحلام

كان من الجيد أنّ شوغار راي قال لي ذلك الكلام، لأنّ ردود الرفض انهالَت عليّ حتّى آخر الخريف. مرّت العطلة على نحو أسرع ممّا كنتُ أرغب وأصبح الآن شهر تشرين الثاني، أول أسبوع من الفصل الدراسي الربيعي، وقد كانت احتمالات الوصول إلى الأشخاص الذين أحلم بهم، احتمالات كالحة.

كنتُ أقف في مرآب صيدلية ذات مساء، مع ملاءة ثقيلة من السحب الرمادية فوق رأسي، ومخروط مثلجات بطعم كعكة الشوكولا في يدي. عندما تُحبطك الحياة، هناك على الأقل دائمًا مثلّجات.

رنَّ هاتفي في جيبي، اتسعَت عيناي حين رأيتُ رمز منطقة سياتل. شعرتُ فورًا بأنّ السحب السوداء تتفرّق، وأنّ ضوءًا أبيض يُشع عليّ من أعلى.

«إذن، تُريد أن تُجري مُقابلة مع بيل، أليس كذلك؟».

كان رئيس موظّفي بيل غيتس على الخط.

كان ستيفان وايتز، عميلي الداخلي في مايكروسوفت، قد استطاع تنسيق المُكالمة، ومن أجل الحفاظ على خصوصية رئيس الموظّفين، سأُبقي اسمه مجهولاً.

بدأتُ في إخباره عن المهمّة، لكنّه قال أن لا داعي لذلك، فقد أخبره ستيفان وتشي لو كلّ شيء عنها.

قال رئيس الموظّفين: «أنا أُحبُّ ما تقوم به، أُحبُّ مبادرتك، أُحبُّ أنّك تقوم بهذا لتُساعد الآخرين، وأحبّ أن أدعم هذا». إنّ مُجرّد سماع ذلك جعلني أشعر بأنني قطعتُ تسعة وتسعين في المئة من الطريق، «لكنّ الأمر أنّك قطعت نحو خمسة في المئة فقط من الطريق. لن أستطيع عرض هذا على بيل. أنت لا تملك الزخم الكافي».

الزخم؟

أضاف: «اِسمع، لا يُمكنني تقديم طلب إجراء مُقابلة من بيل من أجل كتاب دون ناشر حتّى. حتّى حين قصدنا مالكوم غلادويل من أجل كتابه **القيم المُتطرّفة**، لم يكن الأمر مؤكدًا. والآن، إذا تمكّنتَ من إجراء المزيد من المُقابلات، وتمكّنتَ من الحصول على صفقة نشر من دار النشر «بينغوين» أو «راندوم هاوس»، يُمكننا عند ذلك أنّ نجلس ونُناقش عرض هذا على بيل. قبل إمكانية حدوث أيّ من ذلك، عليك أن تُولّد المزيد من الزخم».

قال وداعًا وأقفل الخط، تاركًا إيّاي مشوّش الذهن، يتردّد صدى كلمتين في رأسي. خمسة في المئة؟ كان الشيء التالي الذي عرفتُه أنّني كنتُ في حجرة التخزين، رأسي بين يديّ، وتلك الكلمات لا تزال تدوي في ذهني.

على هذا المنوال، سيكون أصدقائي قد أصبحوا في مقاعد هزّازة مع حلول الوقت الذي تنتهي فيه المُهمّة. إذا كان تقديمي من تشي لو أوصلني إلى خمسة في المئة من الطريق إلى بيل غايتس، إذن، لا بُدّ من أنّ فُرصتي عشرون في المئة تحت الصفر مع أشخاص مثل وارن بفت أو بيل كلينتون. مع كلّ الاختبارات والواجبات المدرسية التي لديّ، سأكون..

لحظة واحدة، بيل كلينتون.

راودتني ذكرى مُبهمة كما لو كان هناك حكّة في ذهني.

ألم يُخبرني أحدهم خلال الصيف أنّ بيل كلينتون وريتشارد برانسون تحدّثا على متن رحلة بحرية أو ما شابه ذلك؟ ورجل شاب هو من نظّمها؟

أخذتُ حاسوبي المحمول، وبحثتُ عبر موقع غوغل، «رحلة بيل كلينتون وريتشارد برانسون البحرية»، ووجدت مقالاً عبر موقع FastCompany.com:

في عام 2008 بدأ إليوت بيسنو، وهو رائد أعمال يملك عدّة شركات باسمه، سلسلة اجتماعات قمّة، «مؤتمر مفتوح» الذي من شأنه أن يكون بمنزلة مُجتمع مُساعدات مُتبادلة لريادي الأعمال

الشباب. بدأ مع تسعة عشر شخصًا في رحلة تزلّج، وتوسّع إلى أكثر من 750 شخصًا حضروا فاعليته الأخيرة في شهر أيار. قسم للتواصل الشبكي، وقسم تجارة، بيئة، وتنمية، وقسم الرياضات الخطيرة، أصبحت هذه الفاعليات المُخصّصة للمدعوين فقط مركزًا لتنظيم المشاريع الاجتماعية. وخلال مسيرته، جمع سميت سيريز أكثر من مليون ونصف المليون دولار للمنظّمات غير الربحية. كان من ضمن المشاركين بيل كليتنون، وراسيل سيمونز، وشون باركر، مارك كوبان، وتيد تيرنر، وجون ليجيند.

تابعتُ القراءة ثمّ قرأتُه مرة أخرى: إليوت بيسنو، المدير التنفيذي لشركة Summit Series، الرجل الذي جمع أولئك القادة كلّهم بعضهم ببعض، كان في الخامسة والعشرين من عمره فقط. كيف كان ذلك مُمكنًا؟ كان في عمر قريبي.

كتبتُ «إليوت بيسنو» واندفعتُ عبر نتائج البحث. ذكرَته عشرات المقالات، ولكن لم يكن أيّ منها عنه شخصيًا. كان لديه مدوّنة بمئات المنشورات، لكنّ محتواها كلّه كان صورًا فقط، صورة لإليوت وهو يركب الأمواج في نيكاراغوا، يتسكّع مع عارضات أزياء، وفي سباق الثيران في إسبانيا، في سباق فرنسا للدرجات، في بلجيكا، في البيت الأبيض واقفًا مع أحد مؤسّسي تويتر والمدير التنفيذي لموقع «زا بوس». كان هناك صور له وهو يبني غرفًا صفيّة في هاييتي، يُجري اختبارات بصر في جامايكا، يُوصّل أحذية للأطفال في المكسيك، حتى إنّه كان يُوجد شريط مصوّر له في إعلان مشروب غازي للحمية.

علمتُ من أحد المقالات أنّ مؤسس محطة CNN تيد تيرنر كان بطله، وأنّ إليوت كان يتمنّى لقاءه يومًا ما، ثمّ وجدتُ صورة لإليوت وهو يُصافح تيد تيرنر بعد سنة في مقرّ الأمم المُتحدّة. وكان هناك صور لإليوت بيسنو يعيش على شاطئ في كوستاريكا وعلى منزل عائم في أمستردام. كان يرتدي في كلّ الصور قميصًا وسروالاً، وكان لديه لحية زغبة وشعر بنيّ كثيف. ووجدتُ مقالاً في موقع **هفينغتون بوست** عنوانه «أكثر فتيان التكنولوجيا حبًا للاحتفال». احتلّ إليوت الموقع السادس. رماني السطر الختامي على الكُرسي، «آخر مُخطّطات بيسنو: «شراء جبل في يوتاه بقيمة أربعين مليون دولار».

تابعتُ النقر وفوّتُ وجبتين من دون أن أُلاحظ. وجدتُ صورة يضحك فيها مع الرئيس كلينتون في غرفة معيشة أحد ما، وأُخرى وهو يُقدّم جائزة لكلينتون، وثالثة مع كلينتون على مسرح في فاعلية لسميت. ومع ذلك لم يكن هناك شيء على الإنترنت يُخبرني بالضبط مَن هو إليوت بيسنو. كان الأمر كالبحث في مدوّنة ذلك الشاب من فيلم **اَقبض عليّ لو استطعتَ ذلك**.

لم أستطع إخراج هذا الشاب من رأسي، على الرغم من أنّني في الوقت عينه، اختبرتُ شعورًا عميقًا وغامرًا تقريبًا من التواصل معه. كان حلم إليوت أن يجمع رياديي الأعمال الأوائل في العالم بعضهم ببعض، وبطريقة ما، تمكّن من ذلك.

كان رئيس موظّفي بيل غايتس قد قال إنّ عليّ أن أولّد المزيد من الزخم. من الواضح أنّ إليوت اكتشف كيفية فعل ذلك. شعرتُ بأنني أنظر إلى الشخص الوحيد الذي يحمل الجواب.

أخفضتُ رأسي، وأغمضتُ عيني، وفكّرتُ، إذا كان هناك شيء واحد أُريده أكثر من أيّ شيء آخر الآن، فهو أن يُرشدني إليوت. أخرجتُ مذكرتي، وقلبتُ على صفحة جديدة، وخربشتُ أعلاها «مُعلّمو الأحلام». في السطر الأول، كتبتُ: «إليوت بيسنو».

***

ازدادَت كومة واجباتي المدرسية والاختبارات أكثر، لذلك أمضيتُ كلّ ليلة من ليالي ذلك الأسبوع في المكتبة، أُحاول النجاة فقط، ولكن في كلّ يوم أجد تفكيري يهيم، يتخيّل كيف سيكون التحدّث إلى إليوت بيسنو. وذات عصر، وقبل ثلاثة أيام من الامتحان النهائي في المُحاسبة، لم أستطع كبح نفسي أكثر.

تبًا لذلك، سأرسل له رسالة إلكترونية فقط. ليس الأمر كما لو كنتُ أرغب في مُقابلته. كان لديّ سؤال واحد فقط أسأله لإليوت كي أستطيع الوصول إلى بيل غيتس: كيف أُولّد الزخم؟

بدأتُ في كتابة رسالة إلكترونية من دون سابق معرفة. وبعد ساعتين، كنتُ لا أزال أكتبها، أنسج فيها تفاصيل عن إليوت ليعلم أنّني وصلتُ حتّى الصفحة الثالثة والعشرين في بحث غوغل كي أجدها. حسبتُ أنّه لا بُدّ من أن يكون ملك الرسائل التسويقية، لذلك يجب أن تكون الرسالة مثالية.

المرسل: آلكس بانايان

المُرسل إليه: إليوت بيسنو

الموضوع: سيد بيسنو، أحتاج حقًا إلى بعض النصائح منك

مرحبًا سيد بيسنو،

اسمي آلكس وأنا طالب في السنة الثانية في جامعة جنوب كاليفورنيا. أعلم أنّ الأمر فجائي للغاية، لكنّني من أكبر مُعجبيك وأحتاج حقًا إلى نصيحتك من أجل مشروع أعمل عليه. أعلم أنّك مشغول للغاية وأنّك تتلقّى الكثير من الرسائل الإلكترونية، لذلك سيستغرق هذا ستين ثانية لقراءته.

إنّ قصّتي أنّني شاب في التاسعة عشرة من عمره، أُؤلّف كتابًا على أمل أن يُغيّر آلية عمل جيلي. سيتضمّن الكتاب بعض الشخصيات الأكثر نجاحًا في العالم، ويُركّز على ما فعلوه في بداية مسيرتهم العملية حتى وصلوا إلى ما هم عليه اليوم. أشعر بالتواضع للغاية أمام الأشخاص الذين انضمّوا إلى الرحلة من أجل هذه المهمّة، من رئيس مايكروسوفت تشي لو وإلى الكاتب تيم فيريس. أنا مُصمّم على جمع العظماء من الجيل الأكبر مع الجيل الجديد، وأُدرج حكمتهم ونصائحهم العملية في كتاب واحد يُغيّر حياة الناس. وكما تقول أنت: «لا تضع خططًا صغيرة».

سيد بيسنو، إنّ كوني في التاسعة عشرة من العمر وأُلاحق رؤيتي، فهذا يضعني أمام بعض العراقيل، لذلك سيكون مفيدًا على نحو لا يُصدّق أن أحصل على بعض الإرشاد منك حول موضوع: كيف تمكّنتَ من جمع أولئك المتنوّرين كافة على نحو فاعل خلف رؤية واحدة؟ لقد قُمتَ بذلك ببراعة

في رحلـة التزلّج عام 2008، وواصلـتَ القيام بذلك على نحو أفضل فأفضل مع مرور السنين.

أنا مُتأكد أنّك مشـغول للغاية، ولكـن لو كان هناك أيّ فرصة للتواصل كي أسـتطيع الحصول على بعض الإرشـاد، فسيعني ذلـك الكثير بالنسـبة لي. وإذا كنـت ترغب في ذلـك، يُمكنني أن أرسـل إليك بعض الأسـئلة عبر البريد الإلكـتروني، أو أن نتحـدّث عبر الهاتف بضع دقائق، أو إن سـمح جدول أعمالك بذلـك، أرغب في مُقابلتك سـواء في مقهى، أو.... لو حالفني الحظ.... في بيت سميت الشهير.

أتفهّم تمامًا أنّك مشـغول إلى حدّ قـد لا يمكّنك من الرد، لكنّ ردًا من سطر أو اثنين قد يُحسّن يومي.

الحالم الكبير

آلكس.

أمضيـتُ ثلاثـين دقيقـة أبحـث عـبر الإنترنـت عـن عنـوان بريده الإلكتروني، إلّا إنني لم أتمكّن من العثور عليه. حتى بعد ثلاث ساعات، لم أجـد شـيئًا أيضًـا، لذلك كتبتُ أفضل خمسـة تخمينات عـمّا يُمكنه أن يكـون، ووضعتهـا في حقـل «المُرسـل إليه». دعـوتُ للإلـه، وللروح القدس الخاص برسائل تيم فيريس التسويقية، كي ينجح ذلك.

بعد أربع وعشرين ساعة، رد إليوت:

رسالة رائعة

هـل أنـت في لـوس آنجلـوس غـدًا أو الخميـس؟ «مُسـتخدمًا اختصارات الكتابة»

تفقّدتُ مُفكّرة مواعيدي. كان الامتحان النهائي في المحاسبة يوم الخميس.



«أنا مُتفرّغ في كلا اليومين».

تأمّلـتُ ألّا يرغـب في اللقاء يوم الخميس. لأن كلّ من يتغيّب عن الامتحان النهائي في جامعة جنوب كاليفورنيا يرسب في تلك المادة.

ردّ إليوت على الفور:

هـل تسـتطيع لقائـي عنـد السـاعة الثامنـة في لونغ بيتـش يوم الخميـس في بهو فندق عصر النهضة؟ آسـف لجعلك تأتي هذه المسافة كلّها، أنا أحضر مؤتمرًا هنا.

وعليك أن تقرأ «عندما أكفّ عن الكلام سوف تعلم أنني ميت». واقـرأ حتّى الجزء الذي يتحدّث عن نجمة أردابان قبل أن نلتقي، ربّما بعد فصل أو اثنين من البداية، سوف تُحبّ هذا الكتاب.

إنّ المشـاركة في برنامـج إنّ السـعر صحيـح، وعـدم الدراسـة للاختبـارات النهائيـة. ولقـاء إليـوت، والمُخاطرة بتفويـت امتحان نهائـي، كلهـا كانت كـما لو أنّ أحـدًا يلعـب بحياتي لعبـة فيديو وهو مُرتـاح، يضحـك، ويرمي بقشـور الموز تحـت قدمـيّ. كان كلّ قرار مُستحيل عبارة عن نقطة تفتيش، تختبرني لتعرف أين رغبة قلبي تمامًا.

مع ذلك، ولأوّل مرّة، لم أتردّد.

الفصل التاسع

القواعد

بعد مرور يومين، جلستُ على أريكة وسط بهو فندق، أنقل ناظريّ بين ساعتي والمدخل الرئيسي. إذا استمرّ لقاؤنا عشرين دقيقة، واستغرقني الرجوع إلى الكلية نصف ساعة، سوف يترك لي ذلك ساعتين من الدراسة المُكثّفة قبل امتحاني. وإذا استمرّت المُقابلة ساعة، سيبقى لديّ...

توقّفَت حساباتي الذهنية بمُجرّد ما خطا إليوت في الداخل، في الوقت المُحدّد تمامًا.

عبر البهو. كانَت عينا إليوت حادتين وثاقبتين حتّى من بُعد. نظرتا إلى الغرفة ببطء، بل ببطء شديد تقريبًا، كعيني نمر تُمشّطان أرض الأدغال، بدا كأنّه لا يرمش أبدًا بينما كان يقترب. رآني وأومأ برأسه، ثمّ جلس إلى جانبي.

قال من دون النظر في عيني: «أمهلني ثانية».

أخرج هاتفه المحمول وراح يكتب.

مرّت دقيقة، ثمّ أُخرى، ثمّ...

رفع نظره واكتشف أنني أُحدّق به. أشحتُ بناظريّ.

تفقّدتُ ساعتي. كان قد مرّ خمس دقائق على بداية اجتماعنا من دون التحدّث عن شيء تقريبًا.

وبينما كنتُ أسترق نظرة ثانية إلى إليوت، لم أُقاوم ابتسامتي حين رأيتُ حذاءه. كانَت توقّعاتي صحيحة.

كُنت قد لاحظتُ في جامعة جنوب كاليفورنيا خلال حفل الأخوية الترحيبي أنّ الطلاب انجذبوا إلى الأشخاص الذين يُشبهونهم، ما جعلني أُفكّر في أنّك كلّما كُنتَ تُشبه الشخص الآخر، يُصبح تكوين صداقة معه أسهل. لذلك أمضيتُ بعض الوقت ذلك الصباح أتساءل ماذا سيرتدي إليوت. ارتديتُ سروالاً أزرق، وقميصًا أخضر بياقة مُثلّثة، وحذاء بنّيًا من ماركة تومز. لأنّني قرأتُ أنّ مؤسّس شركة تومز شارك في فاعلية «القمة». كان إليوت يرتدي سروالاً رماديًا، وقميصًا أزرق بياقة مُثلّثة، وحذاء رماديًا من ماركة تومز. شعرت أنّ ما أرتديه كان آخر ما يُمكن أن يُلاحظه بسبب رأسه المحني وعينيه الملتصقتين بالشاشة.

سألني من دون أن يرفع رأسه: «هل مازلتَ في الجامعة؟».

«نعم. أنا طالب في السنة الثانية».

«هل ستترك الدراسة؟».

«ماذا؟».

«لقد سمعتَ ما قلت».

لمع وجه جدتي في مُخيّلتي. جوون مان.

قلتُ من غير تفكير: «كلا، كلا لن أتركها».

أطلق إليوت ضحكة لطيفة: «حسنًا. سنرى».

غيّرتُ الموضوع: «إذن، لاحظتُ أنّك جيد جدًا في جمع الناس سويًا، وفي توليد الزخم لفاعليات مشروعك «القمة»، ولديّ فضول لأعرف كيف تفعل ذلك، لذلك فإنّ سؤالي الوحيد لك هو».

«ليس عليك أن تطرح عليّ سؤالاً واحدا فقطً».

«حسنًا إذن، أظنّ أنّ سؤالي الأوّل: ما النقطة الحاسمة في مسيرتك المهنية التي سمحَت لك ببناء هذا الكمّ من الزخم؟».

قال، وما زال يكتب على هاتفه المحمول: «ليس هناك نقطة حاسمة، إنّها خطوات صغيرة فقط».

كان يُمكن أن يكون جوابًا جيدًا بالنسبة إلى شخص آخر، إلّا إنني أمضيتُ أسابيع أحلم بأن يُقدّم لي إليوت تقريرًا كاملاً عن الموضوع.

هكذا، جعلني أشعر بأنه يُريد التخلّص منّي كونه لم يُعطني شرحًا أطول من خمس كلمات.

«حسنًا، إذن أظنّ أنّ سؤالي التالي.

«هـل قرأتَ فصل، نجم أردابان؟ هل قُمتَ بفتح الكتاب حتّى؟ أم أنّك لا تستطيع حتّى أن تتدبّر قراءة فصلين بغضون مهلة يوم واحد؟».

قلت: «لقد قرأتُه، وأنهيتُ الكتاب كله».

أخيرًا رفع إليوت أنظاره. ووضع هاتفه المحمول بعيدًا.

قـال: «يا رجل، لقـد كنتُ مثلك تمامًا حين كنـتُ في مثل عمرك، كنـتُ مُندفعًـا كما أنت مُندفع، وتلك الرسـالة الإلكترونية الرسـمية التي بعثتها إليّ، في الغالب، أنّك بحثتَ لأسـبوع كامل لتكتب ذلك، أليس كذلك؟».

«أسـبوعين، ثمّ اسـتغرقتُ ثلاث سـاعات أخرى في محُاولة إيجاد عنوان بريدك الإلكتروني فقط».

«أجل، يا رجل. كنتُ أقوم بتلك الأشياء طوال الوقت».

ارتحـتُ أخـيرًا، وكان ذلك خطـأً، لأنّ إليوت انقلب عـليّ فورًا، وهو يُطلق وابلاً من الأسـئلة حول المُهمّة. سـألها عـلى نحو مُكثّف، وبسرعة كبيرة، شـعرتُ بأنني أتعرّض لاسـتجواب. أجبتُ بأفضل ما يُمكن، غـير واثق كيف كانَت تجري محادثتنا. ضحك إليوت حين أخبرتُه عن المرّة التي جلستُ خلالها في المرحاض.

تفقّد الوقت على هاتفه المحمول.

«اِسـمع، توقّعـتُ أن يـدوم هذا ثلاثـين دقيقة فقـط، ولكن ربّما، اِنتظر، أليس لديك محُاضرات اليوم؟».

«أنا بخير هكذا. ما الذي يجول في فكرك؟».

«الواقع، أنه يُمكنك أن تبقى لبعض الوقت وتجلس في اجتماعي التالي لو أردتَ ذلك».

«يبدو ذلك رائعًا».

«حسنًا، هذا جميل، ولكن أولاً، نحتاج قواعد أساسية. إنّ هذه الأشياء الخمسة ليسَت من أجل اليوم فقط. إنّها لبقية حياتك». حدّق في عيني: «قُم بتدوينها».

أخرجتُ هاتفي لأدوّنها في المُفكّرة.

«**القاعدة الأولى:** لا تستخدم هاتفك **أبدًا** في اجتماع. لا يُهمّني أنّك تُسجّل الملاحظات فقط، فاستخدامك لهاتفك يجعلك تبدو أبلهَ. اِحمل قلمًا في جيبك، فكلّما أصبح العالم رقميًا أكثر، يُصبح استخدام القلم مثيرًا للاهتمام، وفي جميع الأحوال، من الوقاحة أن تستخدم هاتفك المحمول إن كُنت في اجتماع».

«**القاعدة الثانية:** تصرّف كأنّك تنتمي. اُدخل الغرفة كما لو كُنت هناك من قبل. لا تُحدّق في المشاهير ببله. كُن لطيفًا، كُن هادئًا. ولا تطلب أبدًا، **أبدًا** صورة مع أحدهم. إن كُنت تريد أن تُعامل على أنّك قرين، عليك أن تتصرّف كقرين. إنّ المعجبين يطلبون الصور، أما الأقران فيُصافحون الأيدي».

«بمناسبة الحديث عن الصور، **القاعدة الثالثة:** الغموض يصنع التاريخ. عندما تقوم بشيء رائع، لا تنشر صورًا عنه على موقع

فايسبوك. لا أحد يُغيّر العالم حقًا ينشر كلّ ما يفعله على الإنترنت. دع الناس تُخمّن ما الذي تُخطّط لفعله. بالإضافة إلى ذلك، فإنّ الأشخاص الذين ستقوم بإبهارهم بنشر أشياء عبر الإنترنت ليسوا الأشخاص الذين يجب عليك أن تهتمّ بإبهارهم.

ثم قال، مُشدّدًا ببطء على كلّ كلمة: «الآن، **القاعدة الرابعة**، هذه القاعدة الأهمّ. إذا خرقتها»، حرّك يده على عنقه حركة توحي بقطعها، «ينتهي أمرك».

«إن خُنتَ ثقتي، سوف ينتهي أمرك. لا تقُم أبدًا، أبدًا بالتراجع عن كلامك. إذا أخبرتك شيئًا عن ثقة، عليك أن تكون مدفن أسرار، والذي يدخل لا يخرج، ويسري هذا على جميع علاقاتك من هذا اليوم فصاعدًا. إن تصرّفَت كمدفن أسرار فسيُعاملك الناس على هذا الأساس. سيتطلّب بناء سمعتك سنوات، ولكنها تُهدم بثوانٍ. هل فهمتَ؟».

«فهمتُ».

«جيد». وقف ونظر إلى الأسفل نحوي. «قف».

«ولكنني اعتقدتُ بأنّك قلتَ خمس قواعد؟».

«آه، أجل. ها هي **الأخيرة**: إنّ المغامرات تحدث مع المغامرين فقط».

قبل أن أستطيع سؤاله عن معنى ذلك، مشى إليوت بعيدًا. لحقتُه. التفتَ برأسه نحوي: «هل أنت جاهز للّعب مع الصبية الكبار؟».

أومأتُ برأسي.

أضــاف، مُحدّقًـا بي مــن أعلى إلى أســفل، «بالمناســبة، حــذاء تومز جميل».

***

بدأ اجتماع إليوت ووجدتُ نفسي جالسًـا وساعداي على ركبتيّ، مُنصتًـا باهتـمام لم يسـبق لي أن أوليته لمُدرّس في مُحـاضرة. بدأه إليوت بعفوية، يُلقي النكات ويسأل ضيفته كيف يسير نهارها، ثمّ تقريبًا على نحو غـير ملحوظ، حوّل تركيزه كلّه إليها: بِمَ كانَت شـغوفة؟ علامَ كانَت تعمل؟ حين كانَت مُهذّبة وسـألَت إليوت عن نفسـه، ضحك وقـال: «أوه، أنا لسـتُ مُثيرًا للاهتمام إلى ذلك الحدّ»، وطرح سـؤالاً آخـر. لم يكـد إليوت يتكلم عن نفسـه على نحو أسـاسي طـوال فترة الحوار. أخيرًا، وخلال ما بدا أنّه آخر عشرة في المئة من اللقاء، شارك إليـوت قصّته: «لم تكن مدينة أحلامـي موجودة، لذلك أنا عازم على بنائهـا». كان يشـتري أكبر جبل خاص بالتزلّـج على الجليد في أميركا الشـمالية بمدينة تُدعى إيدن، يوتاه، ويؤسّـس مُجمّعًا سـكنيًا صغيرًا، على الجهة الخلفية من الجبل لرياديي الأعمال، والفنانين، والناشطين. ثمّ ما إنّ لفتَ انتباهها، حتى أنهى إليوت المُحادثة.

قام باحتضانها ثمّ ذهبَت. بعدها وصل ضيف آخر. سار الاجتماع الثاني بسلاسـة مثل الأوّل. كنتُ مذهـولاً من طريقة إليوت في إدارة الحـوار. لم أرغـب في أن أُشـيح بناظريّ عنـه، ومع ذلـك، واصلتُ اسـتراق النظـر إلى سـاعتي. كان علـيّ أن أكون في طريقـي عند تلك الساعة.

بعد أن انتهى الاجتماع الثاني، وقف إليوت وقال لي أن أقوم بالمثل.

سأل: «هل أنت مُستمتع؟».

ابتسمتُ ابتسامة عريضة.

قال: «عظيم، سوف تُحبّ هذا التالي».

تعقّبته قريبًا من ورائه، بينما كان يتوجّه نحو المخرج. كلّ ما كنتُ أراه في ذهني ساعة رملية عملاقة، يتساقط فيها الرمل حتّى موعد امتحاني الأخير.

عبرنا الشارع إلى فندق ويستن، الذي لم يكن مُجرّد أيّ فندق. كان في هذا الأسبوع المقرّ الرئيسي لمؤتمر تيد، أحد أكثر التجمّعات حصرية في العالم. شققنا طريقنا نحو مطعم البهو. كان حميميًا، وليس فيه أكثر من خمس عشرة طاولة. انبعث صوت موسيقى كلاسيكية في الأرجاء، مصحوبًا بصوت دقات الملاعق الصغيرة على الأكواب الخزفية.

مشى إليوت مباشرة نحو المُضيف. «طاولة لأربعة، من فضلك».

بينما جرى اصطحابنا عبر منطقة تناول الطعام، لاحظتُ أنّه يجب عليّ إخبار إليوت بأن عليّ ربّما مُغادرة هذا الاجتماع باكرًا، إلّا إنّ إليوت رحّب برجل على طاولة قريبة في تلك اللحظة. تعرّفتُ إليه فورًا: إنه توني شيه، المدير التنفيذي لـ«ذا بوس»، وكتابه **توصيل السعادة** Delivering Happiness كان لا يزال في الصف العلوي من رفوف كتبي.

تابع إليوت المشي. ثم همس لي: «أترى ذلك الرجل هناك، إنه لاري بايج، المدير التنفيذي لشركة غوغل، وذلك الرجل إلى يمينك هو ريد هوفمان، مؤسّس موقع «لينكد-إن»، الآن أُنظر هناك، إلى الطاولة التي في الخلف البعيد، فالرجل الذي يرتدي النظارات، هو من اخترع موقع جيميل، أما إلى يمينك، فذاك الذي يرتدي سروال الركض القصير الأزرق يُدعى تشاد، وهو من مؤسّسي يوتيوب».

وصلنا إلى طاولتنا ووصل ضيوف إليوت. وصل أولاً فرانك، مؤسّس شريك لمنظّمة Startup Weekend، واحدة من أضخم منظّمات إدارة الأعمال، ثمّ أتى براد، مؤسّس شريك في Groupon، التي كانَت تُقدّر بثلاثة عشر مليار دولار في ذلك الوقت. تجاذب ثلاثتهم أطراف الحديث. وخلال تناول الطعام، استمرّ إليوت في تفحّصي وكأنّه كان يُطلق أحكامًا عليّ. لم أستطع أن أعرف ما إذا أرادني أن أتحدّث أكثر، أو أنّني حين فعلتُ ذلك كان أكثر من اللازم. وفي مُنتصف وجبة الفطور، حين ذهب المؤسّس الشريك في Groupon، إلى الحمام، ثمّ وقف المؤسس الشريك لمنظّمة Startup Weekend لتلقّي مُكالمة على جنب. التفتَ إليوت إليّ وتابع استجوابه.

«إذن، من أين تحصل على مالك؟ كيف تدفع نفقات أسفارك؟».

أخبرتُه بأنّني كنتُ أستخدم المال الذي ربحتُه في برنامج الألعاب.

قال: «ماذا فعلتَ؟».

«هل سمعتَ من قبل ببرنامج **إنّ السعر صحيح**؟».

«الناس جميعًا سمعوا ببرنامج **إنّ السعر صحيح**».

«الواقع، أن السنة الماضية، قبل ليلتين من امتحاناتي النهائية، سهرتُ طوال الليل واكتشفتُ كيفية اختراق البرنامج. ذهبتُ في اليوم التالي، وربحتُ قارب إبحار، بعتُه، وهكذا أقوم بتمويل مهمّتي».

وضع إليوت شوكته من يده. «انتظر لحظة. أنت تُخبرني بأننا معًا منذ أكثر من ساعتين ولم تُخبرني بأنّك موّلتَ مُغامرتك بأكملها عبر اختراقك لبرنامج ألعاب؟».

استهجنتُ.

قال: «أيّها الأحمق!».

انحنى إلى الأمام وأخفض صوته، كي ينطق كلّ كلمة بوضوح: «لن تقوم أبدًا بالجلوس في اجتماع مع أحدهم مُجدّدًا من دون أن تُخبره بذلك. إنّ مهمّتك جميلة، لكنّ هذه القصة تُخبرني عنك أكثر من أيّ شيء آخر يُمكن أن تقوله. هذه القصّة تستدعي الاهتمام».

ثم أضاف: «إنّ الجميع لديهم تجارب في حياتهم، ولكنّ بعضهم يختار أن يُحوّلها إلى قصص».

كنتُ مذهولاً للغاية بكلمات إليوت إلى حدّ أنّني لم ألحظ أنّ ضيفيه قد عاودا الجلوس.

قال إليوت: «آلكس، أخبرهم ما أخبرتني به للتو، أخبرهم كيف قمتَ بتمويل مهمتك».

تلعثمتُ خلال القصة، ولكن، على الرغم من تلعثمي، ومع حلول النهاية فإن حيوية الطاولة كانت قد تغيّرَت. قاطعني المؤسّس الشريك في Groupon: «هذا لا يُصدّق». تحدّث إلي حتّى انتهاء الفطور، مُشاركًا قصصه ونصائحه، ثمّ أعطاني عنوان بريده الإلكتروني وطلب أن نبقى على تواصل.

استرقتُ نظرة أخرى إلى ساعتي. إن لم أُغادر خلال بضع دقائق، سوف يُقضى عليّ.

استأذنتُ لأغادر الطاولة، وقفتُ جانبًا وبحثتُ عن رقم مكتب مدرسة الأعمال في جامعة جنوب كاليفورنيا. بينما رنَّت نغمة الاتصال في أُذنيّ، نظرتُ من خلف كتفي إلى المديرين التنفيذيين وأصحاب المليارات الذين حلمتُ بالتعلّم منهم.

أجابَت سكرتيرة، وبشعور عارم من الضرورة الملحّة تفوهتُ من دون تفكير: «حوليني إلى العميد». لسبب ما قامَت بذلك. أجابت مُساعدة عميد مدرسة الأعمال، وليسَ عميدة مدرسة الأفلام التي أوقفتني مع سبيلبرغ.

«أنا آلكس بانايان. عليّ أن أشرح لك أين أقف الآن. على بعد عشرة أقدام مني» وأخبرتها عن كلّ مَن في جواري. «لا أحتاج أن أشرح لك كم هي نادرة هذه الفرصة. أمّا الآن، فلديّ امتحان في المحاسبة بعد ساعة، وعليّ أن أغادر في هذه الثانية بالضبط لأصل في الوقت المحدَّد إلى الحرم الجامعي. لا أستطيع اتخاذ القرار، عليك أنت أن تتخذي هذا القرار. وأحتاج إلى إجابة في غضون ثلاثين ثانية».

لم تُجب.

بعد ثلاثين ثانية، سألتُها إن كانَت لا تزال على الخط.

قالت: «لم تسمع هذا منّي، ولكن راسل أستاذك في صباح الغد قائلاً إنّ طائرتك من سان فرانسيسكو إلى لوس آنجلوس كانَت قد تأخّرت، ولم يكن في إمكانك التحكّم بالوضع، لذلك فوتّ الامتحان».

أقفلت الخط، وأنهت المكالمة.

يصعُب عليّ إلى يومنا هذا أن أُعبّر عن مدى امتناني لما فعلَته مُساعدة العميد لأجلي ذلك الصباح.

عندما عدتُ إلى الطاولة، واصلنا تناول الإفطار واستمرَّت الطاقة في التصاعد. دعاني المؤسّس الشريك في Groupon إلى زيارته في شيكاغو، ثمّ توقّف ريد هوفمان عند طاولتنا. وفي النهاية، غادر ضيفا إليوت وجلستُ أنا هناك، أنظر في أرجاء المطعم، وأحاول أن أستوعب ما حدث.

همس: «مرحبًا أيّها الرجل المُهمّ، تُريد أن تُجري مُقابلة مع خبير تقني، أليس كذلك؟ ها هو ذا المدير التنفيذي لموقع غوغل، على بعد عشرين قدمًا منك. هذه هي فرصتك. اِذهب للتحدّث إليه. لنرى ما لديك».

اجتاحتني موجة من الذعر.

قال إليوت: «إن كُنت تُريدها، ها هي ذي».

«في العادة أقوم بالتحضير لأسابيع قبل أن أطلب مُقابلة من أحدهم. أنا لا أعرف شيئًا عنه. لا أظنّها فكرة جيدة».

«اِفعلها».

بدا الأمر كما لو أنّ إليوت يستطيع اشتمام الإجفال.

تابع: «هيا، أيّها الرجل القوي، لنرى ما لديك».

لم أتحرّك.

قال: «هيّا، اِفعلها»، وبدا كأنّه مروّج مخدرات. مع كلّ جملة، ارتفعَت كتفاه، وتوسّع صدره، وكأنّه كان يزيد في عدم ارتياحي. اخترقني بعينيه اللتين تُشبهان عيني الفهد.

قال إليوت: «عندما تكون الفرصة أمامك، تحرّك».

دفع لاري بايج، المدير التنفيذي لشركة غوغل، كرسيه إلى الخلف. كنتُ لا أكاد أستطيع الشعور بساقي. همّ بايج بالمغادرة. وقفتُ.

لحقتُه خارج المطعم وعلى بعض الأدراج. دخل الحمام. ارتعشتُ. **ليس مُجددًا**. دخلتُ ورأيتُ ستة أماكن للتبول. كان لاري بايج على الطرف، وكانَت أماكن التبول الخمسة الأُخرى شاغرة، اخترتُ أبعد واحدة منه، وبينما وقفتُ هناك، حاولتُ أن أُفكّر في شيء ذكي أقوله. إلّا إنّ كلّ ما كُنت أسمعه داخل رأسي صوت إليوت: **عندما تكون الفرصة أمامك، تحرّك**.

ذهب بايج ليغسل يديه. لحقتُه، ومُجدّدًا، اخترتُ المغسلة الأبعد منه. كلّما فكّرتُ في الفشل أكثر، فشلتُ أكثر.

كان بايج يُجفّف يديه. وكان عليّ قول شيء ما.

«آه، أنت لاري بايج، أليس كذلك؟».

«أجل».

أصبح وجهي خاليًا من أيّ تعبير. نظر بايج إليّ، مُرتبكًا، ثمّ غادر، وكان هذا كلّ شيء.

جـررتُ نفسي عائـدًا إلى طاولة الفطور حيـث كان إليوت ينتظر. سقطتُ في كرسيي.

سأل: «ماذا حدث؟».

«آه، الواقع....».

«لديك الكثير لتتعلّمه».

الفصل العاشر

تحدث المغامرات مع المغامرين فقط

كان رئيس موظفي بيـل قد قال إنّني أحتاج صفقة لنشر الكتاب، لذلك قرّرتُ أن أحصل على واحدة. بدأتُ البحث عبر موقع غوغل ولم يستغرق الأمر وقتًا طويلاً حتّى تعلّمتُ الأساسيات. تقوم أولاً بكتابة مُقترح الكتاب، الذي سوف تستخدمه لجذب الوكيل الأدبي، الـذي يقوم بدوره بتأمين ناشر. أكّد كلّ منشـور قرأتُه في المدوّنة أنّك لـن تستطيع الحصول على صفقة مع ناشر كبـير من دون وكيل أدبي، لذلك نظرتُ إلى الأمر على النحو التالي: ليس هناك وكيل أدبي، ليس هناك بيل غيتس.

اشـتريتُ ما يزيد على دزينة كتب عن العملية، **كيفية كتابة مُقترح كتـاب**، **مُقترحات الكتب الأكثر مبيعًـا**، **مُقترحات كتب عصيّة على النقـد**، وكدّسـتها مثـل بـرج عملاق فـوق مكتبـي. وبعـد أن قمتُ

بالتمعّن فيها، بدأتُ في كتابة مُقترحي، استخدمتُ نموذج تيم فيريس للرسائل الإلكترونية الرسمية كي أتواصل مع عشرات المؤلّفين الأكثر مبيعًا طالبًا النصيحة، فتدفقّت الإرشادات كالفيضان على نحو عجيب. أجابوا على سؤالي من طريق البريد الإلكتروني، وتحدّثوا إليّ عبر الهاتف، وحتّى إنّ بعضهم قاموا بلقائي شخصيًا. صدمَتني طيبتهم وساعدوني على فهم العوائق التي تنتظرني. كنتُ كاتبًا شابًا غير معروف، من دون خبرة سابقة، أدخل قطاع النشر في الوقت الذي كانت تتضاءل فيه الفرص، وكان من الصعب حتّى على الكتّاب الناجحين أن يحصلوا على صفقات.

بسبب ذلك، شدّد الكتّاب الذين تحدثتُ إليهم على أهمية التركيز في تسويق الأفكار، ضمن مُقترح الكتاب، ولدى التحدّث إلى العملاء على حدّ سواء. كذلك أخبروني بأن أستخدم ما استطعتُ من الوقائع والإحصائيات لإثبات أنّ هذا الكتاب سوف يُباع، لأنّه لماذا قد يُضيّع أيّ وكيل أو وكيلة وقتهما من دون إثبات؟ ولكن أوّلاً، كنتُ في حاجة إلى تحديد الوكلاء الذين يجب أن أتواصل معهم بالضبط.

أخبرني أحد الكتّاب كيف أقوم بذلك.

قال لي أن أشتري عشرين كتابًا يُشبهون الكتاب الذي أُريد كتابته، وأدرس صفحة الشكر والتقدير، وأُسجّل ملاحظات عن الذين وجّه الكاتب الشكر إليهم كونهم وكلاءه. أمضيتُ أسبوعًا في إعداد لائحتي، أُجري بحثًا عن الكتب الأُخرى التي قام الوكلاء بتقديمها، وأحدّد أيّ وكيل قد يكون الأفضل.

ثـمّ، ذات ليلـة في غرفـة التخزيـن، أخـذتُ ورقة طباعـة بيضاء، نزعـتُ غطاء قلم تحديد أسـود، وكتبتُ أعلاها: **ليـس هناك وكيل، ليس هناك بيل غيتس.**

خربشتُ أسماء عشرين وكيلاً، واحدًا تلو الآخر، بدءًا من المُفضّل لـديّ نـزولاً إلى الأسـفل. وألصقـتُ اللائحة على الحائـط. وبعد أن أنهيـتُ مُقـترح كتابي، بـدأتُ في التواصل معهم، بضعـة منهم في كلّ مرّة. وما إن انتهَت السـنة الثانية وبدأ الصيف، حتى بدأَت ردودهم في التدفّق.

قالَت لي وكيلة: «كتاب كهذا لا تُباع»، شطبتُ اسمها.

قال آخر: «لا أظن أنّنا المناسبون لهذا»، شطبتُ اسمه أيضًا.

«أنا لا أستقبل أيّ عميل إضافي حاليًا».

كان كلّ رفـض لاذعًا أكثر من الذي سـبقه. وذات يوم، أجهدتُ ذهني مُتسائلاً ما الخطأ الذي أقوم به، رنّ هاتفي على مكتبي، وكانَت رسـالة من إليـوت. إنّ مُجرّد رؤية اسـمه جعلني أمسـك بهاتفي على الفور.

أنا في لوس آنجلوس، تعال لنتسكع قليلاً.

يائسًـا لأخذ اسـتراحة، توجّهتُ مُباشرة إلى شـقة إليوت في سانتا مونيـكا. ولمّا وصلـتُ إلى هناك، وجدته مع أخيه أوسـتن الذي يبلغ أربعًا وعشرين سـنةً، جالسـين عـلى أريكة، يضع كلّ منهما حاسـوبه المحمول بين يديه.

قلتُ: «مرحبًا!».

أطفأ إليوت حماسي بنظرة ازدراء، وحوّل انتباهه مُجدّدًا إلى حاسوبه.

قال: «نحن ذاهبان إلى أوروبا الليلة».

«أوه، جميل. في أيّ وقت ستذهبان؟».

«لا نعرف بعد. لقد قرّرنا الذهاب قبل دقيقة. وهانحن نبحث عن تذاكر».

كيف عاش بتلك الطريقة؟ حين سافر والداي، خطّطا قبل ستة أشهر. كان والدي يُعطي رزمًا سميكة لنُسخ عن جواز سفره، أرقام اتصال للطوارئ، وبرنامج الرحلة لثلاثة أشخاص مُختلفين.

قال إليوت: «عليك القدوم معنا».

حسبتُ أنّه يمزح.

سأل: «ألديك أيّ خطط كبيرة نهاية هذا الأسبوع؟».

«ليس حقًا».

«جيد. تعال معنا».

«هل أنت جاد؟».

«أجل. أحجز تذكرتك اليوم».

«من غير المُمكن أن يسمح لي والديّ بالذهاب».

«عمرك تسع عشرة سنةً. لماذا تحتاج إلى سؤال والديك؟».

من الواضح أنّ إليوت لم يلتقِ أمّي قط.

ألحّ عليّ: «هل أنت موافق؟».

«لا أستطيع. لديّ أمر عائلي الليلة».

«حسنًا، سافر صباح الغد، ولاقِنا هناك».

لم أُجب.

كرّر سؤاله: «هل أنت موافق؟».

«إنّ المال الذي كسبته من برنامج إنّ السعر صحيح أصبح شحيحًا. لا أملك ما يكفي من المال لرحلة الطائرة وحجز الفندق وذلك كلّه».

«اِحجز تذاكر الطائرة وسأتكفّل أنا بالباقي».

نفدَت مني الأعذار.

قال: «عظيم، أنت آت معنا».

لم أحسم أمري، إلّا إنّني لم أرغب في إلغاء احتمالية الذهاب، لذلك أومأتُ برأسي موافقًا.

«رائع. اِذهب في رحلة صباح الغد ولاقِنا في لندن».

«كيف سأجدكم؟».

«أرسل لي رسالة لدى هبوطك فقط. سأُرسل لك العنوان. إنّ الأمر سهل، فقط قُم بركوب «**الأنبوب**» من المطار وسأُخبرك في أيّ محطة عليك أن تترجّل».

«ما **الأنبوب**؟»

سخر إليوت.

التفَتَ نحو أوستن. «يا إلهي، كم سيكون الأمر مُضحكًا لو أننا أخبرناه بأن يُلاقينا في لندن، ولكن عوضًا عن أن نكون هناك نترك له رسالة مع أحجية تُخبره بأنّنا الآن في أمستردام، ثمّ يذهب إلى هناك ويجد أحجية أُخرى تُخبره بأننا في برلين، ثمّ أُخرى، وأُخرى!».

احمرّ وجهي.

قال إليوت: «نحن نمزح، نحن نمزح».

نظر إلى أوستن وضحكا على نحو هستيري.

***

توجّهتُ إلى عشاء ليلة السبت في بيت جدتي، وهو أبعد ما يكون من الاجتماع العائلي الهادئ. إنّه مكوّن من ثلاثين حفيدًا، أعمام وعمّات كلّهم حول الطاولة، يصرخون بعضهم على بعض، ولهذا كنتُ أعرف أنّه يجب عليّ ألّا أُخبر أمي عن رحلتي إلى أوروبا خلال العشاء.

بعد العشاء، سألتُ والدتي إن كان في إمكاننا التحدّث في الغرفة الثانية. أغلقنا الباب وأخبرتها عن إليوت، لماذا كنتُ مُستميتًا للتعلّم منه، وكيف سار أوّل اجتماع لنا.

قالت: «رائع، هذا لطيف للغاية».

ثمّ أخبرتُها بأنني سألتقيه في لندن اليوم التالي.

«ماذا تعني بأنك ذاهب إلى لندن؟ هل تسخر منّي. أنت لا تعرف هذا الرجل حتّى».

«أنا أعرفه. وهو ليس فقط مُجرّد شخص عادي. إنه مشهور في عالم الأعمال».

قامَت بالبحث عبر موقع غوغل عن إليوت على هاتفها، فتذكّرتُ فورًا أنّها فكرة سيئة.

«ما كلّ هذه الصور؟».

«حسنًا...».

«أين منزله؟ لماذا لا يُوضّح موقعه، ما طبيعة عمله؟».

«أمّي، أنت لا تفهمين. إنّ الغموض يصنع التاريخ».

«الغموض يصنع التاريخ؟ هل أنت مجنون؟ ماذا لو سافرتَ إلى لندن ولم يكن السيد الغامض هناك؟ أين ستُقيم؟».

«قال إليوت أنه سيُراسلني فور وصولي».

«سيراسلك لدى وصولك؟ أنت فعلاً مجنون! لا أملك طاقة لهذا. لن تذهب».

«أمي، فكّرتُ في الأمر. إنّ أسوأ احتمال أن يتخلّى عنّي. سأقوم فقط بحجز تذكرة العودة وسأكون قد ضيّعتُ المال الذي ربحته من برنامج إنّ السعر صحيح، لكنّ أفضل احتمال أنّه قد يُصبح مُعلّمي».

«كلا. أسوأ احتمال ألّا يتخلّى عنك، وعندما تكون معه، لا تعرف ما الذي سيُجبرك على فعله، لا تعرف إلى أين سيأخذك، لا تعرف نوع الأشخاص الذين يتسكّع معهم....».

«أمّي، اسمعي....».

«كلا، أنت اِسمع! أُنظُر إلى نفسك. التقيتَ رجلاً ما وطلب منك أن تُقابله في اليوم التالي بلندن، وأنت وافقتَ؟ ألم نُعلّمك شيئًا؟ أين حسّ المنطق لديك؟ هل تساءلتَ يومًا لمِ َلا يستقرّ إليوت في مدينة واحدة؟ لمِ َيشتري تذكرة طائرته قبل سفره في غضون بضع ساعات فقط؟ مِمَّ يهرب؟ ولمِ َيُريد من شاب في التاسعة عشرة من عمره أن يُرافقه؟ ما خطته؟».

لم يكن لديّ إجابة، بل شيء ما في داخلي قال إنّ ذلك لا يُهم: «أمّي، أنا ربحتُ هذا المال. إنّه قراري. سأذهب».

احمرّ وجهها غضبًا. «سنتحدّث في الصباح».

في وقت مُتأخّر من تلك الليلة، عبر جدران غرفتي، كنتُ أستطيع سماع والدتي تبكي على الهاتف مع جدتي. قالت أمي: «لا أعرف ماذا أفعل معه بعد الآن، إنّه خارج على السيطرة».

في الصباح التالي وجدتُها في المطبخ. أريتها حاسوبي المحمول وقلتُ لها، إن كنتُ أُريد الوصول إلى لندن، فعليّ أن أحجز تذكرتي خلال الساعتين القادمتين. لم يُقنعها ضيق الوقت.

دار مُجدّدًا حديثنا من الليلة الماضية، وكما يحدث لدى الكثير من العائلات الفارسية، كانَت مُجرّد مسألة وقت قبل أن يتحوّل نقاش بين طرفين إلى سيرك: جاءت أختاي تاليا وبريانا في لباس النوم وبدأتا في الجدال لصالح كلا الطرفين، وكانتا تصرخان بعضهما على بعض، دخل والدي مُرتبكًا بالكامل وبدأ في الصراخ: «من إليوت؟ من إليوت؟»، دقّ جرس الباب وكانَت جدتي، تحمل علبة من الخيار المُقشّر، وتسأل ما إذا كنّا قد اتخذنا قرارًا.

قبل خمس عشرة دقيقة من الموعد النهائي، كانَت أمي مازالت لم تتزحزح بعد. قلتُ لها إنّني على قدر ما أُحبّها، كان عليّ أن أتخذ هذا القرار من أجلي أنا.

ما إن بدأَت في الإجابة، حتى قاطعتها جدتي.

قالَت: «هذا يكفي، إنّه ولد جيد. دعيه يذهب».

ساد الصمت أرجاء المطبخ.

اتجهَت والدتي نحو حاسوبي المحمول. ولمّا نظرتُ إلى الشاشة، كانت تُساعدني على حجز تذكرتي.

الفصل الحادي عشر

حمّل نفسك فوقك طاقتك

بعد مرور يوم، على سطح مبنى في لندن.

لم أكن أظنّ أنّ أماكن كهذه موجودة بالفعل. كان هناك العشرات، لا بل المئات من النساء الطويلات، الجميلات في ثياب السباحة، يمتلكن نوع انحناءات الجسد التي تُذيب عقل الفتى الذي لا يستطيع حتّى أن يدخل إلى حفلة أخوية. كنّ إلى جوار بعضهنّ في حوض السباحة، يملأن المكان، يتشمّسن تحت شمس الصيف. كلّ ما كنتُ أسمعه صوت القهقهة ورشّ الماء وفتح زجاجات الشمبانيا. اضطجع إليوت في كرسي المسبح إلى يميني، وشعره يقطر ماء من غطسته الأخيرة. وجلس أوستن إلى جانبه يعزف على الغيتار.

قلتُ لإليوت: «إذن، هل هذا ما يعنيه أن تكون رائد الأعمال؟».

أجاب: «ليس كذلك على الإطلاق».

قـال لي أنّـه لم يكـد يعلم معنى كلمـة «رائد أعمال» لما بدأ دراسـته الجامعيـة. اسـتوعب المفهـوم للمـرّة الأولى خـلال سـنته الأولى في الجامعة. كان إليوت يمشي في رواق غرفة السكن الجامعي حين رأى دخانًا ينبعث من تحت باب.

دخل ورأى أن صديقه قد حوّل غرفته مصنع قمصان مؤقتًا.

سأله إليوت: «ما الذي تفعله؟».

شرح له صديقه كيفية طباعة الشاشة الحريرية.

قال إليوت: «رائع، لصالح مَن تعمل؟».

«لا أحد».

«ماذا تعني بكلمة لا أحد؟ مَن الشركة التي تُوظّفك؟».

«ولا أيّ شركة».

«لا يُمكنك ألّا تعمل لصالح أحد. مَن يقوم بالدفع لك إذن؟».

«الأشخاص الذين أبيعهم القمصان هم من يدفع لي».

«أنـا لا أفهـم ذلك فعـلاً. ليس لديـك رئيـس ولا مكتب؟ كيف تستطيع...».

«يا رجل، هذا يُسمّى ريادة الأعمال. يُمكنك أن تقوم بذلك».

بـدا الأمر بسـيطًا: هـذا الولد هنا، صنـع قميصًا، ثمّ قـام أحد ما بشرائـه مُقابل عشرين دولارًا. بالإضافـة إلى ذلك، لا يُوجد رئيس؟

بالنسبة إلى إليوت، كان هذا حلمه. إلّا إنّه لم يملك أفكارًا خاصّة به، لذلك فكّر إليوت في أن يصنع قمصانًا أيضًا.

سأل صديقه إن كان يستطيع مُشاركته، وبعد عدّة صناديق من القمصان التي لم تُبع، استسلما. في السنة التالية، أسّسا شركة استشارة تسويق للمتاجر إلى جوار حرمهم الجامعي، وبعد تسعة أشهر من محاولة الترويج عن أنفسهم في المتاجر كافة، لم يقُم أحد بتوظيفهم.

ولّما عاد إلى منزله في العاصمة واشنطن من أجل العطلة الصيفية، علم أنّ والده أطلق صحيفة إلكترونية حول العقارات المحلية. تساءل إليوت: «لم لا أبيع إعلانات عنها؟». فرفض والده. في ذلك الوقت، كان إليوت طالبًا جامعيًا مع عملين فاشلين في سجلّه، ولكن بعد قليل من الإقناع، استسلم والده أخيرًا، وباشر إليوت في العمل. أمسك إليوت بالصحيفة المحلية، وفتح قسم العقارات، للبحث عن الشركات التي تُريد شراء الإعلانات، واتصل بالأولى.

«مرحبًا! أودّ بيعكم بعض الإعلانات. إلى مَن يجب أن أتحدّث؟».

«أعتذر، نحن لسنا مُهتمين بذلك». أقفل الخط.

اتصل بالتالية. «مرحبًا، مَن يشتري إعلاناتكم؟».

«أوه، مُدير التسويق لدينا».

«أوه، هذا رائع! أرغب في التحدّث إليه».

«أعتذر، لسنا مُهتمين». أقفل الخط.

اتصل إليوت بأُخرى: «مرحبًا، مَن مدير التسويق لديك؟».

«سارة سميث».

«أوه، هل أستطيع التحدّث إليها؟».

«كلا». أقفل الخط. كتب إليوت مُلاحظة لمعاودة الاتصال بها.

بعد أسبوع، اتصل مُجدّدًا وتكلّم بنبرة مهنية قوية: «مرحبًا، معك إليوت بيسنو، أُريد التحدّث إلى سارة سميث من فضلك».

«لحظة واحدة»، وجرى تحويله إليها مُباشرة.

بعد ثلاثة أسابيع من الاتصالات التسويقية، حجز إليوت أخيرًا أوّل اجتماع بيع في العاصمة واشنطن بمكتب جونز لانغ لاسال، وهي شركة عقارية كبيرة. كان إليوت قد سمع مرّة أنّك إن قدّمتَ ثلاثة خيارات للسعر وجعلتَ الأوّل باهظًا للغاية والثالث غير مُرضٍ، يختار الناس عادة الخيار الثاني، لذلك أعدَّ صفقة ذهبية، فضية، وبرونزية، وكانَت الفضية عبارة عن عشرة إعلانات مُقابل 6000 دولار. لم تستند تسعيرته إلى منهج علمي، بل كانَت تبدو صحيحة فقط.

ذهب إليوت إلى الاجتماع وقدّم عرضه. وكما هو متوقّع، قال الرجل: «نرغب في اختيار الصفقة الفضية».

لم يملك إليوت أدنى فكرة عمّا يجب فعله الآن.

قال إليوت: «حسنًا، رائع»، وهو يُحاول أن يبدو مُحترفًا: «إذن، فقط لأتأكّد، ما طريقة المُتابعة التي تُريحك أكثر؟ ما الذي تُريد رؤيته عندما تكون عميلاً جديدًا لأحدهم؟».

«الواقع، أنهم يرسلون لي أمر إدخال».

«مـن المؤكـد» قال إليـوت. كتـب مُلاحظة **إرسـال أمـر إدخال**، وبحث عن الموضوع عبر موقع غوغل لمّا وصل إلى البيت.

كان إليوت يجري مُكالمات هاتفية في كلّ يوم من ذلك الصيف، بائعًا مـا بلغَـت قيمته 30,000 دولار من الإعلانـات. وقد قام بجني عشرين في المئة كعمولة، ممّا أكسبه 6000 دولار لنفسه. وبعد أن عاد إلى الجامعة من أجل السـنة الثالثة، كان يستيقظ في الساعة الخامسة كلّ صباح ليبيع الإعلانـات. وبهـذا أصبح خبيرًا بالمكالمات التسـويقية بسـبب المُمارسـة الكثيفـة. لقـد حقّـق مبيعـات 20,000 دولار، 50,000 دولار، وبضـع صفقات بمئات آلاف الدولارات. أوقف دراسته في الجامعة لمدّة فصل، ثمّ آخر، وترك الجامعة في نهاية المطاف. وخلال السنوات الأولى لشركته بيسنو ميديا، مضى إليوت ليبيع صفقة إعلانات بقيمة مليون دولار.

قـال لي إليـوت، وهـو جالـس في كرسي المسـبح: «إنّـه ليس علم صواريـخ، وليس الأمر مُعقّدًا كما تُظهره كتـب إدارة الأعمال، أليس كذلك؟».

أومأت بـرأسي، ثمّ اعترفتُ لإليوت بأنني في بعض المرّات حين كنت أُجري اتصالاً تسـويقيًا بأحدهم، كنت أُصاب بتوتّر شـديد إلى حدّ أنّني قد أنسى ما يجب أن أقول.

قال: «هذا لأنّك تُبالغ في التفكير في الأمر، قُل لنفسك إنّك تتصل بصديـق فقط، أدخِـل الرقم، وابدأ الحديث فـورًا. إنّ أفضل الحلول للتوتر التصرّف المباشر».

كان التصرّف المباشر أساس حياة إليوت، ذلك بالإضافة إلى العمل الجاد الدؤوب، المُتراكم مع الزمن. وبعد عشر سنوات فقط من بيع إليوت لأول إعلان، باع هو ووالده شركة بيسنو ميديا لشركة أسهم خاصة مُقابل خمسين مليون دولار نقدًا.

قلتُ لإليوت وأنا أحجب أشعة الشمس عن عينيّ: «اِنتظر، لمّا كنتَ تُمضي كامل وقتك بالمكالمات الرسمية، كيف وجدتَ الوقت لإنشاء مشروع القمّة؟».

قال: «بدأ كمُجرّد مشروع جانبي».

بعد أن ترك الجامعة، لم يكن إليوت يعرف أشخاصًا في سنّه في عالم إدارة الأعمال. لم يكن يرغب في تكوين صداقات جديدة فحسب، بل في إقامة علاقات بأشخاص يُمكنه التعلّم منهم أيضًا، لذلك أجرى إليوت اتصالات من دون معرفة سابقة ببعض رياديي الأعمال الشبّان الذين قرأ عنهم في مجلة وسأل: «ماذا لو تجمّع بعض منّا وتسكّعنا معًا في عطلة نهاية هذا الأسبوع؟».

جمع مؤسّسي College Humor، TOMS Shoes، Thrillist، وأكثر من اثني عشر ريادي أعمال، وذهبوا جميعًا للتزلج على حساب إليوت، حتّى إنّه دفع ثمن تذاكر رحلاتهم. بالطبع، لم يكن يملك ذلك القدر من المال، لذلك وضع تكاليف الرحلة التي بلغت 30,000 دولار على بطاقة ائتمان، وأعطى نفسه مهلة حتّى نهاية الشهر كي يقوم بسدادها.

ثمّ قام بأكثر شيء يُجيد فعله. أجرى إليوت اتصالات تسويقية بشركات ليسألها ما إذا كانَت تُريد رعاية مؤتمر يجمع عشرين من

أعظم رياديي الأعمال الشُبّان في أميركا، ووافقت الشركات على ذلك.

قال إليوت: «ساعدتني والدتي على حجز المقصورة، واستأجرتُ بضع سيارات، وما إن وصل الجميع، حتى سارَت الأمور من تلقاء نفسها تقريبًا». «أذكر بأنني سألتُ أمّي، ماذا عليّ أن أُطعم هؤلاء الناس؟ مثلاً، التفّاح أم ألواح الغرانولا؟ وأيّ نوع من ألواح الغرانولا؟ كيف يحصل المرء على ألواح الغرانولا في الأصل؟ لم يكن لديّ أدنى فكرة عمّا أفعله. ومنذ ذلك الحين، عشتُ حياتي تحت شعار واحد: **حمّل نفسك أكثر من طاقتك. تستطيع اكتشاف كيف ستتصرّف لاحقًا**».

كان إليوت يلوّح بقائمة المشروبات لتبريد وجهه، ونظر حول حوض السباحة قائلاً: «إنّ الجوّ حار قليلاً هنا».

أخرج هاتفه، وفتح تطبيق الطقس، وبدأ يُقلّب بين المدن الكبرى في أوروبا.

«واحد وتسعون درجة في باريس؟ كلا. سبع وثمانون في برلين؟ كلا. خمس وثمانون في مدريد؟ كلا». اضطجع إليوت في كرسيه، وذقنه مرفوع إلى الأعلى، يتنقّل بين المدن كأنّه زيوس على جبل الأوليمب.

قال: «آه، أجل، برشلونة: واحد وسبعون مُشمس».

ثم فتح تطبيقًا آخر، واشترى ثلاث تذاكر طيران، وخرجنا من المكان.

الفصل الثاني عشر

هكذا تُدير الأعمال

بعد ثماني ساعات، في ملهى ليلي في برشلونة.

دوّى صوت الموسيقا بينما تقدّمَت نحونا سبع نادلات، يحملن الألعاب النارية في يد، وزجاجات فودكا عملاقة في اليد الأخرى. سبع زجاجات لستّة منّا، كلّما أعطى أحد ما مشروبًا لإليوت، كان يبتسم، ويقول: «بصحتكم»، وبينما كان يشرب الجميع مشروباتهم، كان يرمي مشروبه في أصيص نبتة على يساره.

كانَت طائرتنا قد حطّت قبل ثلاث ساعات، التقى إليوت صدفة في بهو الفندق رجلاً إعلاميًّا كبيرًا بيروفيًّا كان يعرفه، والذي قام بدعوتنا إلى حفلة في الملهى الليلي في الفندق. ولمّا وصلنا إلى طاولته، أجلسني إليوت إلى جانبه وأخبره بقصة برنامج **إنّ السعر صحيح**. وبينما كنتُ أرويها، شردَت عينا الرجل. تدخّل إليوت عندها وأدار

القصّـة، مُدخـلاً تفاصيل مُضحكة كنتُ قد نسـيتُ أن أُدخلها، ومع حلول النهاية كنّا نضحك جميعًا، ثمّ طلب مني الرجل عنوان بريدي الإلكتروني كي نبقى على تواصل.

ثمّ أشار إليوت إلى رجل آخر على الطاولة. «آلكس، أخبره القصة».

فعلتُ ذلك، وما إن انتهيتُ، حتى أشـار إليوت إلى شخص آخر. «الآن أخبر هذا».

واصل الإشارة. «اِرْوِها مُجدّدًا، اِرْوِها مُجدّدًا».

بـدأ إليوت في الإشـارة إلى أناس غربـاء. وكلّـما كان الوضع غير مريـح، كنـت أصبح أفضـل. أهلكَت كلّ إعـادة الإجفـال، ولم أعُد أشعر به كثيرًا عند مرحلة مُعينة.

قـال لي إليـوت: «هـذا ما لا تفهمـه، ربّـما تعتقـد أنّ الجميع يُحبّ قصّتـك لأنّـك شـاركَت في برنامج ألعـاب، ولكن لا يُهـم موضوع قصّتك بقدر أهمية الطريقة التي ترويها بها».

كانَت الساعة الآن الثانية بعد مُنتصف الليل. كنتُ أشاهد إليوت يختلـط بالأشـخاص الآخرين عـلى طاولتنـا. كنّا قد تعلّمنـا في مُقرّر إدارة الأعـمال أن نتصرّف بحِرفيّة مع العملاء الجُدد. نتبادل بطاقات العمـل، ونتواصل عبر البريد الإلكتروني بدلاً من الرسـائل النصيّة. لكن إليوت فعل العكس.

إلّا إنّ ذلك لم يكن مهارة ولد معها كما أخبرني. ولّما خرجنا إلى شرفة الملهـى الليلي، اعترف إليوت بأنّه لم يكـن لديه الكثير من الأصدقاء في

صغـره. كان قصـيرًا ومُكتنزًا، وشـعر بأنّه غير مرئي في المدرسـة. كان المتنمـرون ينادونـه «القـزم». كانـوا يلفظـون كنيتـه **big- nose** «ذو الأنـف الكبير» بـدل **bis- now**. لكن المكان الوحيد الذي شـعر فيه بالأمان كان ملعب التنس. قرّر إليوت أن يترك المدرسة الثانوية خلال سنته الثانية ويلتحق بأكاديمية التنس. ولمّا دخل الجامعة، لم تكن حياته الاجتماعية أفضل بكثير. إذ لم يرغب معظم الناس في تمضية الوقت معه أو دعوتـه إلى الحفـلات. في النهاية، حصل على صديقـة حميمة، لكنّها انفصلَـت عنـه بعد وقت قصير لأنّها ظنَّت أنّ من الغريب أن يسـتيقظ باكرًا جدًا لإجراء مُكالمات تسـويقية. ولمّا غادر إليوت الجامعة، بقيَت غرابتـه الاجتماعيـة معه. لقد قـام بجمع الكثير مـن بطاقات العمل في فاعليات التواصل الشبكي إلى حدّ أنّه اضطر لاستخدام علب الأحذية ليُخزّنها كلّها، ولكن في ليلة ما من ذلك الوقت، تعلّم إليوت درسه.

ارتـدى بذلة وربطة عنق وذهب لمُقابلة زبـون إعلانات مُحتمل في مطعم شرائح لحم. كان إليوت متوترًا، إذ كانَت تلك المرّة الأولى التي يقوم فيها باجتماع خارج المكتب. ولمّا رحّب إليوت بالزبون، نظر إليه الرجل وهزّ رأسه.

«إليـوت، اِخلع سـترتك. اِخلعها. الآن اِنزع ربطـة عنقك. اِرفع أكمامك. اِجلس».

كان إليـوت قد حجز طاولـة في الزاوية. قال الزبون إنّه لن يجلس هناك، وقاد إليوت إلى مشرب المطعم.

«سيدتي، نُريد وجبتين من البطاطا المقلية بالجبن مع الجعّة».

قال إليوت: «ظننتُ أنّنا في اجتماع عمل».

«اِسترخِ، إذن، أخبرني عن نفسك».

تبادلا القصص، والنكات، ووجد إليوت أنّ لديهما الكثير من النقاط المُشتركة. وبعد ساعة من التعارف، وضع الرجل مشروبه وقال: «حسنًا، ماذا تُريد أن تبيعني؟».

قال إليوت: «الواقع أنني، أودّ منك فعل هذا، هذا وهذا، بهذا السعر».

«الواقع، أنني أودّ القيام بذلك بهذا السعر، وأودّ القيام بذلك بهذه الطريقة. هل هذا جيد؟».

«هل نستطيع تغيير السعر قليلاً؟».

قال الرجل: «من المؤكد، هل يبدو هذا جيدًا؟».

«يبدو رائعًا».

تصافحا وأتمّا صفقة قيمتها 16,000 دولار. ثم تسكّعا لمدّة ساعة أُخرى، وبينما كانا ينهضان عن المشرب، نظر الرجل إلى إليوت وقال: «يا ولد، **هكذا** تُدير الأعمال».

***

غادرنا أنا وإليوت الملهى الليلي واتجهنا إلى غرفتنا.

قال إليوت بينما كنا نمشي عبر الرواق: «لم أعتقد بأنّك ستأتي حقًا».

«ما الذي تعنيه؟».

«لمّا قلتُ أنّه يجب عليك القدوم معنا إلى أوروبا، ترددتَ. أنا مُتفاجئ أنّك أتيتَ فعلاً. لماذا فعلتَ ذلك؟».

قلتُ: «فكّرتُ في الأمر على نحو منطقي فقط، في أحسن الأحوال كنتُ سأحظى بتجربة تعليمية رائعة معك، وأسوأ احتمال أنّني قد أخسر بعض المال، وكان ذلك سيُؤلمني، لكنّ الحياة كانت ستستمرّ كما تعلم».

توقّف إليوت عن المشي. نظر في عينيّ، لكنّه لم يقُل أيّ كلمة.

ثمّ تابع التحرّك فقط.

بعد دقائق، انضمّ أوستن إلينا في الغرفة وجهّزنا أنفسنا للنوم. كان إليوت في سرير، وأوستن في الآخر، وأنا كنت في سرير قابل للطي مطويًا إلى جانب مغسلة الحمام. ضغطتُ أزرار الأضواء. وبعد قليل، سمعتُ صوت إليوت يهمس.

«آلكس، هل أنت مستيقظ؟».

لقد كنتُ تعِبًا ولا أرغب في الكلام، لذلك لزمتُ الصمت. وبعد ثلاثين ثانية، سمعته يهمس نحو الجهة الأُخرى من الغرفة.

«أوستن؟»، قال إليوت، بابتسامة استطعتُ سماعها في الظلام.

كان هناك صوت حركة في الملاءات.

«أوستن، إنّه واحد منا».

الفصل الثالث عشر

الحياة المُتسارعة

قال أوستن وهو يحثّ إليوت: «أخبره قصة الهامبتونز».

كنّا نتناول الغداء في ظهر اليوم التالي في مقهى على رصيف شارع لارامبلاس في برشلونة على نحو مُفاجئ، ونشعر بارتياح كبير. أصرّ إليوت أن نحظى جميعًا بثماني ساعات نوم كاملة، نُمارس اليوغا في الصباح، ونُمضي بضع ساعات في إتمام العمل قبل مُغادرة الفندق. لم يُدخّن أو يشرب الكحول، وتلّقى مُكالمات هاتفية جماعية بينما كُنّا نمشي في الشوارع. كانَت حياته متوازنة خلف الستار أكثر بكثير ممّا يجعلها تبدو.

قال إليوت: «أوه، يا رجل، قصّة الهامبتونز؟ آلكس، ستُحبّ هذه القصة».

بعد سنة من تركه للجامعة، كان إليوت قد سمع عن بطولة تنس للهواة والمحترفين في الهامبتونز. كان على الهواة مثل إليوت التبرّع بمبلغ 4000 دولار للجمعيات الخيرية كي يتمكّنوا من اللعب. كان إليوت يعرف شخصًا ثريًا من العاصمة واشنطن، يُسافر إلى هناك على متن طائرة خاصة، فأراد الذهاب معه.

قال إليوت: «على الرغم من أنّني لم أملك الكثير من المال، فإنني قرّرتُ أن أقوم بالتبرّع بالمال واللعب في بطولة الهواة والمُحترفين، لأنّني اعتقدتُ بأنني إن فعلتُ ذلك، فسأكون لاعب كرة! بالتالي سأُسافر على متن الطائرة الخاصّة، أذهب إلى الهامبتونز، وأُشارك في البطولة، وسيظنّ الجميع أنّني شرعيّ للغاية، وسوف أتولّى الأمور من هناك».

على مدار البطولة التي استمرَّت ثلاثة أيام، سأله الناس الذين قابلهم ما الذي كان يُخطّط لفعله لبقية الأسبوع. قال إليوت إنّه يُخطط للبقاء في الهامبتونز، الأمر الذي لم يكن يُخطط له بالفعل، إلّا إنّه لم يكن لديه مكان للبقاء فيه، ممّا دفع الأشخاص الذين كان يتحدّث إليهم إلى قول: «أوه، يجب أن تمكث عندي!»، وردّ إليوت ببراءة: «يا إلهي، أُحبّ أن أمكث عندك! هذا لطيف جدًا. شكرًا على العرض».

مع نهاية رحلته، أقرض رجل ما سيارته من طراز آستون مارتن لإليوت كي يقودها في الأرجاء، كان ينام في القصور، ويُشاهد مباريات اليانكيز عبر التلفاز مع أحد مالكي الفريق. كذلك أخبرني إليوت: «كنتُ أتجوّل في الهامبتونز، وكنتُ مُنخرطًا هناك فحسب. إلى أن تحوّل الأمر إلى مغامرة امتدَت ثلاثة أسابيع».

التقى مديـرًا في شركة Goldman Sachs خلال البطولة، والذي قـال إنّه قـد يكون قادرًا على جعل شركته ترعـى حدث القمة الثاني. قال له إليوت أن لا داعي لأن تدفع غولدمان إن استطاع إليوت وضع شعار الشركة في صفحة الرعاة على موقع الفاعلية الإلكتروني. اتصل إليوت بشركات أُخرى وقال: «اُنظر، من المستحيل تقريبًا أن تُصبح راعيًا للقمة الآن. نحن نعمل مع شركات قليلة جدًا، وأحدث عميل لدينـا هـو Goldman Sachs، لذلك إن كنتَ تُريـد أن تُصبح جادًا، لنُصبـح جاديـن. نحن نعمل مـع الأفضل فقط». كان مثـالاً آخر على المصداقية المُسـتعارة. وقد أتاحَت تلك العلاقة مع Goldman Sachs لإليـوت عقد صفقات مع رعاة آخرين، الأمر الذي أدّى في النهاية إلى نجاح القمة.

قـال لي إليـوت: «إنّ المغزى مـن هذه القصة ليـس إنفاق الأموال هنا وهناك، بقدر ما هو الاستثمار الشخصي، وعليك أن تُصدر حكمًا محسـوبًا بأنّ مقدار الأموال التي سـوف تضعها إمّا سـيعود بأضعاف مُضاعفـة على المدى الطويل، أو أنّه سـيكون كافيًا على المدى القصير ليُـوازن مصاريفك. بخلاف المال الذي تعيش منـه، فإنّ المال المُتبقّي هو الذي ستلعب به اللعبة».

بينما اسـتمرّ غداؤنـا، بقيتُ أتذكّر كلمة واحـدة: «الزخم». كيف استطاع مشروع القمّة الانتقال من رحلة التزلج الصغيرة تلك إلى أن يُسـمّى «هدية للولايات المتحدة» من قبل الرئيس كلينتون؟ شعرتُ بأنّـي أفتقد قطعة من تلك الأحجية، لذلك ضغطتُ على إليوت كي يُحدّثني عن بدايات القمّة.

قال إليوت إنّه بعد عدّة سنوات من أوّل فاعلية قمّة، قرأ كتاب تيم فيريس **عمل الأربع ساعات أسبوعيًا**، باع كل مُقتنياته، تاركًا عمليات يومية من شركة بيسنو ميديا، وسافر حول العالم، كان يعيش بين نيكاراغوا، وتل أبيب، وأمستردام. في تلك الفترة، عاد إلى بلده لزيارة والديه في العاصمة، وذهب إلى حفلة حيث التقى رجلاً اسمه يوسي سيرجنت، أحد مؤسّسي حملة أوباما «**أمل**» مع شيبارد فايري. كانَت إدارة أوباما قد أوكلَت إلى يوسي مهمّة دعوة ريادي أعمال شُبّان إلى البيت الأبيض. ولمّا أخبر إليوت يوسي عن القمّة، سأله يوسي إن كان في وسعه استضافة فاعلية في البيت الأبيض. لم يكن إليوت يعلم إن كان يستطيع تحقيق ذلك أم لا، لكنّه وافق بجميع الأحوال، وافترض أنّه يستطيع إيجاد حلّ. اتصل به يوسي بعد أسبوع.

«نحن جاهزون للفاعلية. ستكون يوم الجمعة».

أيّ جمعة: «أي جمعة؟».

«الجمعة القادمة».

«ذلك مُستحيل، سأكون في....».

«ونُريد جميع أرقام ضماناتهم الاجتماعية، وأسمائهم عند ظهر الثلاثاء. أحضر خمسة وثلاثين شخصًا».

«ولكن كيف نستطيع إقناع الناس بالموافقة في غضون أربعة أيام فقط؟».

«فقط أخبرهم: **عندما يُناديكم البيت الأبيض، تُلبون النداء**».

بـدأ إليـوت في الاتصال بأشـخاص كان قـد قابلهم وهـو يُخطّط لفاعليات القمّة السـابقة ووصلوه بريادي أعمال آخرين، بدءًا بأحد مؤسّـسي موقع تويـتر إلى المديـر التنفيذي لشركة «ذا بـوس». اتصل بهم إليوت مُسـتخدمًا نبرة رسمية قوية: «مرحبًا، معك إليوت بيسنو من سلسـلة القمّة. لدي تفويض مـن البيت الأبيض. أنا أقوم بتنظيم مجموعة بالنيابة عن المكتب التنفيذي للرئيس ونرغب لو نحظى بكذا وكذا هناك».

أصرّ يـوسي عـلى أن يكـون مؤسّسـو ميثـود، الصابـون الصديق للبيئة، حاضرين في الحدث. لذا اتصل إليوت بمكتبهم.

«مرحبًا، معك إليوت بيسـنو أرغب في التحـدّث إلى إيريك راين وآدام لوري. أُريد أن أتحدّث إلى مُساعدتهم على الفور».

وصل إليها: «كيف أستطيع مساعدتك؟»

«أتصل بالنيابة عن رئيس الولايات المُتحدة الأميركية. يُطلب حضور السيد راين والسيد لوري إلى البيت الأبيض يوم الجمعة القادم».

«الواقع، أنّه لكرم كبير منك، إلّا إنّ ذلك مُستحيل، فلديهم موعد إلقاء خطاب كبير مدفوع يوم الجمعة القادم».

قـال إليـوت مُخفضًـا صوتـه: «سـيدتي، عندمـا يُناديكـم البيـت الأبيـض، **تلبون النداء**». وبذلك الشـكل، جعلهم يلغون حفل إلقاء الخطاب المدفوع.

قبل بضعة أيام من الفاعلية، اكتشف إليوت أنّ يوسي لم يكن يُخطّط حقًا لفاعلية عالية المستوى كما افترض، ومن أجل أن يتجنّب الظهور كأحمق أمام أصدقائه الجُدد من ريادي الأعمال، أجرى إليوت اتصالات رسمية بمكاتب البيت الأبيض، ناشرًا حملة همسات بين كبار الموظّفين مفادها أنّهم غير مدعوين إلى هذه الفاعلية «الحصرية»، كي يُطالبوا بالحضور كردّ فعل. قال لهم إليوت: «لا أعرف إن سمعتم، ولكن كلّ ريادي الأعمال البارزين الشُبّان في أميركا سيحضرون إلى البيت الأبيض، وتمَّت دعوة كلّ شخص ذي شأن».

لقد نجح الأمر، فالأشخاص الذين يقومون بوضع حزمة الحوافز، وطاقم المجلس الاقتصادي الوطني، والفريق البيئي، جميعهم حضروا، وقد وصل الموضوع إلى حدّ أنّ رام إيمانويل، رئيس طاقم أوباما، اتصل بيوسي يصرخ لِمَ لم تتمّ دعوته.

سارَت الفاعلية على نحو جيد إلى حدّ أنّ الأخبار بدأت في الانتشار حول مشروع القمّة، وفي النهاية اتصلَت مؤسّسة كلينتون بإليوت وطلبَت منه أن يستضيف فاعلية لجمع التبرعات. ولاحقًا، نظّم فريق القمّة فاعلية أُخرى في العاصمة، حضرها هذه المرّة 750 شخصًا. أُقيمَت الفاعلية التي تلتها على متن رحلة بحرية في الكاريبي بحضور ألف شخص. واستمرَّت الفاعليات باكتساب شعبية أوسع، وكانَت التالية في مُنتجع تزلّج في بحيرة تاهو، والآن إليوت يقوم بشراء جبل في إيدن، يوتاه، ليجعل منه المنزل لمجتمع القمّة.

قال لي إليوت: «كنتُ أستطيع أن أقول ليوسي، لا أظّن أنّنا نستطيع إنجاح الفاعلية، أو، لنقُم بذلك بعد شهر»، ومع نهاية اليوم، قال يوسي إنّه يُريده يوم الجمعة، ونحن وافقنا. تعلّمتُ أنّ عليك القيام بالأمر، حتّى مع وجود احتمال أنّك قد تفشل. لن تكون الظروف مثالية أبدًا. وعندما تجد فرصة، فإنّ اغتنامها يعود إليك».

بعد أربعة أيام في مدينة نيويورك.

قال لي إليوت: «ما أنا على وشك إخبارك به، لن يفهمه أبدًا تسعة وتسعون في المئة من الناس حول العالم».

كنّا لوحدنا لأوّل مرّة هذا الأسبوع. قال إليوت لأوستن إنّه يُريد التحدّث إليّ على انفراد. كنّا نقف في استراحة على سطح خلال الغروب، وننظر إلى خط أفق مدينة مانهاتن.

تابع: «كما ترى، يعيش مُعظم الناس حياة خطية، يذهبون إلى الجامعة، يحصلون على فترة تدريبية، ثم يحصلون على وظيفة، ثم يحصلون على ترقية، ويوفّرون الأموال للذهاب في إجازة كلّ سنة، ثم يعملون من أجل الحصول على الترقية التالية، ويقومون بذلك فقط طوال حياتهم. تسير حياتهم خطوة بخطوة، على نحو بطيء ومتوقّع».

«إلّا إنّ الأشخاص الناجحين لا يتبعون ذلك النموذج، بل يختارون الحياة المُتسارعة، عوضًا عن المضي خطوة وراء خطوة، ويقومون بتخطّي المراحل. يقول الناس إنّ عليك دفع مُستحقاتك أوّلاً، والحصول على سنوات خبرة قبل أن تتمكّن من الاستقلال

بنفسك وقبل أن تحصل على ما تُريده حقًا. يُطعمنا المجتمع هذه الكذبة أنّ علينا القيام بألف، باء، وتاء قبل أن تتمكّن من تحقيق أحلامك. هذا هراء، فالشخص الوحيد الذي تحتاج إذنه لعيش الحياة المُتسارعة هو نفسك».

«في بعض الأحيان تهبط الحياة المُتسارعة بين يديك، كما هي الحال مع الطفل المُعجزة. إلّا إنّه في معظم الأوقات، بالنسبة إلى الأشخاص الذين مثلي ومثلك، علينا الحصول عليها بأنفسنا، إن كنتَ ترغب حقًا في إحداث تغيير في العالم، وترغب في عيش حياة من الإلهام، والمُغامرة، والنجاح الباهر، فعليك أن تتمسّك بالحياة المُتسارعة، وتتشبّث بها بكلّ ما أُوتيتَ من قوّة».

نظرتُ إليه وأنا أهزّ رأسي، مذهولاً.

سأل: «هل تُريد ذلك؟».

كان كلّ ليف في جسدي ينبض مُجيبًا بنعم.

إلا إنّ إليوت لم ينتظر إجابتي، وقال: «حسنًا إذن، لنصل إلى المغزى، أنت ترتكب خطأً جسيمًا».

«ماذا؟».

«لن تبقى في عمر التاسعة عشرة إلى الأبد، ولن تستطيع أن تعيش من مال برنامج الألعاب لبقية حياتك. عليك أن تتوقّف عن تركيز كلّ وقتك في القيام بتلك المُقابلات السخيفة. يجب أن يكون هناك

نقطة في حياتك حيث تقوم بالنهوض فيها. أظن أنّك جاهز. تخلّ عن مهمّتك وتعال للعمل لديّ».

لم أُجب.

قال: «أنظر، إنّ المهمّة لطيفة وما إلى ذلك، ولا أُحاول إهانتها، إلّا إنّها ليسَت مهنة. لقد أوصلتك إلى هذه النقطة، أُهنّئك، فقد حصلتَ على ما أردته. وقد كنتَ ضائعًا، وأصبح لديك الآن حسّ توجيهي. لقد حان الوقت كي تنتقل إلى المستوى التالي. لن تحصل على المال من الكتابة، فالمال موجود في الأعمال، وأنا أرغب أن أُعطيك مرورًا فوريًا. تخطَّ الطابور وانضمّ إليّ في المُقدّمة. لقد حان وقتك كي تدخل في اللعبة».

«هل لي ببعض الوقت كي أُفكّر في الأمر...».

«ما الذي تُريد أن تُفكّر فيه؟ سأدفع لك أكثر ممّا كنتَ ترغب يومًا. سأُعلّمك أكثر ممّا تحتاج تعلّمه. وسآخذك إلى أماكن كثيرة لم تكن تعتقد أنّها موجودة».

قلتُ حاسبًا كلامي: «هذا رائع بالفعل، لكنّ المهمّة مُهمّة جدًا بالنسبة إليّ و...».

«حسنًا. أرسل إليّ قائمة الأشخاص الذين ترغب في إجراء مُقابلة معهم. سأصلك بهم جميعًا، نستطيع تعيين كاتب مأجور ليقوم بتجميع الكتاب، وتستطيع أنت البدء في العمل لديّ الأسبوع القادم».

انتظر إليوت ردّي، ولكن لم تخرج كلمة واحدة.

قال: «إن لم تقبل بهذا، فأنت ترتكب أكبر خطأ في حياتك. قُل لي عن مرّة أُخرى سيعرض عليك أحد ما فرصة كهذه. لن يتوجّب عليك تسلّق السلم. سآخذك تحت جناحي وأصعد بك إلى القمّة. كلّ ما حلمتَ به في غرفة السكن الجامعي، سأعطيك إيّاه حالاً. توقّف عن مُلاحقة المُقابلات، تخلّ عن المهمّة، واعمل معي. ما قولك؟».

الفصل الرابع عشر

قائمة الأشياء التي يجب تجنّبها

بعد يوم، إيدن، يوتاه.

توالَت حقول من العشب الأصفر وأكواخ خشبية قديمة وراء نافذة سيارتي المُستأجرة. كان إليوت يعيش في بلدة تُدعى إيدن: عدد سكّانها 600. ولو أنني قبلتُ عرضه، لكان هذا بيتي الجديد، على بعد ساعة إلى الشمال من مدينة سولت لايك عبر طريق بمسار واحد.

لستُ من الأشخاص الذين يفضّلون الأكواخ الخشبية.

إلّا إنني سأكون مجنونًا إن رفضتُ عرضه. فالعمل معه قد يُغيّر كلّ شيء.

كان يوم الجمعة وأراد إليوت ردًّا مع حلول نهاية الأسبوع.

تابعتُ القيادة، انعطفتُ عند الزاوية، وتوقّفتُ في ممرّ سيارات طويل، وعندها رأيتُه، رأيتُ كوخًا خشبيًا عملاقًا، بحجم قصر. بُنِيَ إلى جانب بحيرة مُتلألئة، ويُوجد في الخلفية أشجار كثيفة دائمة الخضرة وسلسلة جبلية شاهقة. كان المرج الأمامي بمساحة ملعب كرة قدم. كان هذا بيت إليوت.

كنّا قد صعدنا إلى متن رحلتين مُنفصلتين من نيويورك ذلك الصباح. دخلتُ منزله ووجدتُ إليوت في غرفة المعيشة الواسعة.

قلت: «هذا البيت غير حقيقي».

ابتسم إليوت ابتسامة عريضة. «اِنتظر فقط إلى أن ترى ما نبنيه على الجبل».

شرح أنّ هذا المنزل منزل مؤقّت عاش فيه مع عشرات من موظّفيه وعقدوا فيه فاعليات القمّة. كان سيستضيف في نهاية هذا الأسبوع مئة مُشارك كانوا يقيمون في أكواخ أصغر على بعد بضعة أميال. كان إليوت لا يزال خلال عملية شراء جبل باودر، الذي كان يبعد عشرة أميال إلى الشمال، وعلى الجهة الخلفية منه، يبني مدينته الفاضلة لزياديي الأعمال.

قال إليوت: «تفضل تناول طعامك واعتبر نفسك في منزلك»، وقبل أن أُجيب، كان قد رحل كي يُرحّب بضيف آخر.

اتجهتُ نحو المطبخ وكانَت روائح الطعام شهية إلى حدّ جعلني لا أفض أن تطأ قدمي قاعة الطعام في الجامعة مُجدّدًا. كان ثلاثة طهاة شخصيين يُعدّون صوانٍ عارمة بالبيض المخفوق، والبيض المقلي،

البيض المسلوق، ولحم الخنزير المُقدّد الحار، وأكوام من الفطائر المُحلّاة المنفوشة بالعنّاب، وصفوف من الخبز الفرنسي بالكاراميل، وصحون عملاقة من حلوى الشيا، وبارفيه التوت، والأفوكادو المهروس المرشوش بزيت الزيتون وملح الهملايا، كان هناك منضدة مغطاة بأكوام من كعك البيغل والخبز ولفائف القرفة المنزلية الصنع المُغطاة بالكريمة، كان يُوجد على طاولة مُختلفة تمامًا فواكه وخضر مُقطّعة طازجة تُزرَع في المزرعة المجاورة. مرحبًا، إيدن. ملأتُ طبقي إلى حافته وجلستُ إلى جانب رجل يأكل وحده.

كان شعره طويلاً ولديه وشوم على امتداد ذراعيه، وفي غضون دقائق، كنّا نتحدّث وكأنّنا نعرف بعضنا منذ سنين. أخبرني الرجل قصصًا عن ركوب الأمواج في مياه مليئة بأسماك القرش، وتحدّثنا ساعة كاملة. تبادلنا المعلومات الشخصية واتفقنا على أن نلتقي مُجدّدًا في لوس أنجلوس. واكتشفتُ لاحقًا أنه المُغنّي الرئيسي في فرقة إنكوباس، فرقة الروك الحائزة على الكثير من الجوائز.

انضمّ شخص آخر إلى طاولتنا، كان مُذيعًا سابقًا لبرنامج TRL في قناة MTV. ثمّ قام آخر بسحب كرسيّ إلى طاولتنا، وقد كان أحد المُستشارين الاقتصاديين لباراك أوباما. **حدث هذا وأنا أحاول تناول طعام الفطور فقط.**

لاحظتُ أنّ إليوت ينظر إلينا من سور في الطابق الثاني للكوخ. أشار إليّ وصاح: «ها هو الطالب المُتسرّب من الجامعة المُفضّل لديّ!».

تشنّجتُ، بينما تردّد صدى صوت جدّتي في رأسي. **جوون مان.**

تعدّل مزاجي وتوازن لاحقًا حين ذهبتُ إلى الخارج ووجدتُ لوح طباشير أُدرِج عليه نشاطات اليوم. كان هناك اليوغا، المشي، وركوب الخيل، وركوب الدراجات الهوائية على الجبل، والكرة الطائرة، ولعبة الصحن الطائر، والتأمّل، وركوب الدراجات البخارية، والقفز المظلّي. كان يمكنني حضور دورة البقاء على قيد الحياة مع خبير بالحياة البريّة، أو ورشة كتابة مع بطل المُسابقة الشعرية الوطنية. سارعتُ إلى مباراة الكرة الطائرة وكان أحد اللاعبين في فريقي عالم الأعصاب الذي شاهدتُ خطابه في مؤتمر تيد قبل سنة في مُحاضرة علم الأحياء. ثمّ قفزتُ على الترامبولين وكانَت المرأة التي انضمَّت إليّ ملكة جمال الولايات المُتحدة الأميركية 2009. ذهبتُ إلى دائرة التأمّل وكان يجلس إلى يساري لاعب سابق في الدوري الوطني لكرة القدم الأميركية، وإلى يميني كاهن أميركي من السكّان الأصليين. واصلتُ الركض في الأرجاء طوال بعد الظهر وكنتُ أشعر وكأنني هاري بوتر في أول يوم له في هوغوارتس.

كلّما وجدني إليوت لا أتحدّث إلى أحد، يضع ذراعه حولي ويُقدّمني إلى أحدهم. كنتُ داخل لعبة كرة ودبابيس من الإلهام، أرتدّ عن المصدات، وأُسجّل ألف نقطة في الدقيقة.

بدا كلّ شيء حول هذا المكان مُضاعفًا. كانَت طاقة الناس مُشعّة أكثر، وضحكاتهم مُعدية أكثر، وأعمالهم مُثيرة للاهتمام أكثر، وقصصهم مُبهجة أكثر. حتّى السماء كانَت تبدو أكثر زرقة هنا. عندما كنتُ أستلقي على سريري في غرفة السكن الجامعي، كنتُ أشعر بأنني أختنق، وهنا أستطيع التنفّس.

بينما غابَت الشمس ببطء، عِدنا إلى الداخل لتناول طعام العشاء حيث تحوّلَت غرفة المعيشة إلى قاعة طعام بمستوى خمس نجوم. لم تكن هذه فخامة اعتيادية، بل كانَت شبيهة أكثر بفندق ريتز كارلتون لو أداره بول بنيان. كانَت كؤوس النبيذ البرّاقة موضوعة جانب مرطبات مايسون الريفية. وقد اصطفّت مئات الشموع المُتلألئة على امتداد طاولات النزهات. وعُلّقَت فوق رأسي ثُريّا بديعة أنارَت مخبأ رأس الأيل والدب الأسود على الحائط. جلستُ قبالة امرأة كان يبدو أنّها تتنقل بين ثلاث مُحادثات في آن. كان حماسها كهربائيًا إلى حدّ أنني لم أُلاحظ أنني كنتُ أُحدّق بها.

قالَت: «مرحبًا، أنت هناك، ميكي أغراوال».

وقامَت بضرب قبضتها بقبضتي، ثمّ أشارَت إلى الرجل الجالس جانبنا: «هذا صديقي جيس، وهذا صديقي بين، وهذا صديقي الحميم آندرو». عرّفتُ عن نفسي وواصلَت ميكي.

«آلكس، هل ترغب في سماع شيء جنوني؟ قابلتُ جيس في مُباراة كرة قدم مفتوحة في سنترال بارك قبل عشر سنوات. كان يبيع الكتب المدرسية عبر الهاتف آنذاك، بخمسة وعشرين سنتًا للقطعة. قلتُ له إنّه أذكى من ذلك وصرختُ به كي يجمع شتاته. تسكّعنا لفترة، ولكنني فعليًا لم أرَ جيس منذ ذلك الحين. اليوم علمتُ أنّه مُدير في شركة Nike».

توهّجَت ميكي كما لو أنّها هي مَن قام بذلك.

«بين، عليك أن تُخبر آلكس قصّتك!» في الوقت الذي استغرقه بين ليترك كأس النبيذ، كانَت ميكي قد بدأَت بسردها بنفسها: «إنّه جنوني، كان بين ورفاقه في الجامعة، يشعرون بأنّهم في حالة ركود، لذلك قاموا بوضع لائحة كُتبَ عليها مئة شيء أرادوا فعله قبل أن يموتوا. اشتروا شاحنة، وسافروا عبر البلاد، وشطبوا أشياء من على اللائحة، وفي كلّ مرّة فعلوا فيها ذلك كانوا يُساعدون شخصًا غريبًا ليُحقّق أحد أحلامه أيضًا. بين، هيّا! أخبر آلكس ببعض الأشياء التي فعلتَها!».

قصَّ بين قصصًا عن لعب كرة السلة مع الرئيس أوباما، التهديف في مباراة كرة قدم للمُحترفين، المُساعدة في ولادة طفل، والذهاب إلى لاس فيغاس والمُراهنة بمئتي وخمسين ألف دولار على اللون الأسود. استمرَّت تلك المُغامرات سنوات وأصبحَت برنامج الحياة الواقعية على قناة MTV **الحياة الدفينة**، والذي أدّى إلى تأليف كتاب حقّق مبيعات كثيرة. كلّما تابع بين الحديث عن كم كانَت مُلاحقة أحلامه مُرضية، فكّرتُ أكثر في الذي طلب منّي إليوت وهو التخلّي عن أحلامي الخاصّة.

قالَت ميكي: «كنتُ تقريبًا نقيض بين خارج الجامعة، عملتُ في وول ستريت وكرهتُ الأمر».

سألتُ: «ما الذي تغيّر؟».

قالَت: «الحادي عشر من أيلول».

كان لدى ميكي اجتماع على الفطور مُحدّد في فناء برج التجارة العالمي في الوقت الذي ضُرب فيه البرج الشمالي. قالَت: «خلال

حياتي بطولها، كان ذلك الصباح الوحيد الذي لم أستيقظ فيه على صوت المُنبّه وفوّتُ اجتماعًا».

كان من بين الآلاف الذين قتلوا على نحو مأساوي ذلك اليوم اثنان من زملاء ميكي في العمل.

قالَت: «أدركتُ أنّنا لا نعرف متى ستنتهي حياتنا، وشعرتُ بأنني سأكون غبية لأضيع أيّامي وأنا أعيش حياة أحد آخر بدلاً من عيش حياتي الخاصّة».

شعرتُ بأنّ جسدي كان الحبل في لعبة شد الحبل. كان عرض إليوت يشدُّ من جهة، وميكي وبين من جهة أُخرى.

قالَت ميكي إنّها استقالّت من عملها بعد ذلك الإدراك ولاحقَت كلّ اهتمام لديها. شقّت طريقها نحو فريق كرة قدم احترافي، كتبَت سيناريو فيلم، ثمّ افتتحَت مطعم بيتزا عضوية خالية من الغلوتين في نيويورك ويست فيليج. كانَت تُنشئ الآن خط ألبسة داخلية للنساء يُدعى ثينكس وتُؤلّف كتابًا عنوانه **قُم بأشياء رائعة Do Cool Shit**.

قالَت: «آلكس! حان دورك! قصّة! هيّا، هيّا، هيّا!».

ما إن أخبرتهم بقصّة برنامج **إنّ السعر صحيح**، حتى ضحكوا وهتفوا وضربوا كفوفهم بكفّي. سألَتني ميكي ماذا يتوجّب عليّ فعله الآن من أجل المهمّة، فقلتُ إنّني أبحث عن وكيل أدبي كي أستطيع الحصول على صفقة كتاب والوصول إلى بيل غيتس.

قلتُ: «حتّى الآن، كلّ وكيل تواصلتُ معه رفض العمل معي».

قال بين: «يا رجل، سأُعرّفك إلى وكيلي».

قالَت ميكي: «تحدّث مع وكيلتي أيضًا، سوف تُحبّك!».

«هل تمزحون؟ سيكون هذا رائعًا».

عمَّ الأرجاء صوت طرق شوكة على كأس.

كان إليوت في مُقدمة الغرفة، يقترح نخبًا.

قال: «هنا في القمّة، لدينا تقليد صغير. نُحبّ أن نتوقّف لحظة خلال العشاء لتقديم الشكر إلى طُهاتنا على الطعام، وفي المقام الأول، إلى كلّ واحد منكم. أهلاً بكم في إيدن!».

طرقنا كؤوسنا بعضها ببعض وثارَت الغرفة بالهُتاف. أكمل إليوت وقال إنّه يُريد شكر شخص واحد بالتحديد على العشاء: تيم فيريس.

وجّه إليوت كأسه نحو فيريس، الذي أدركتُ أنّه كان يجلس على بعد بضع طاولات خلفي، وقال إنّ تيم كان أوّل شخص علّمه أن ليس عليه أن يجلس خلف مكتب طوال النهار كي يُحقّق النجاح، وإنّه يستطيع العمل خلال السفر، والقيام بالمُغامرات وتوسيع آفاق فكره. قال إليوت: «لقد أراني تيم كيف أُعيد تصوّر حياتي».

التفَتَت مئات الأزواج من الأعين نحو فيريس، مُسلّطة عليه الأضواء.

صاح إليوت: «بصحّة تيم!».

جاوبنا بصخب: «بصحّة تيم!».

تابع إليوت: «تمامًا كما أرشدني تيم والذي أحمل له في قلبي مكانًا خاصًّا، هناك شخص آخر هنا بدأ يحتلّ مكانًا مُشابهًا. هذا الشخص راسلني أنا مثلما راسلتُ تيم في بداياتي تمامًا».

بدأتُ أشعر بالحرارة ترتفع في وجهي. قصّ إليوت قصة إنّ السعر صحيح بطريقة أفضل ممّا كنت أستطيع قصّها يومًا، ثمّ صوّب كأسه نحوي.

«هذا هو النوع من الإبداع الذي نحتضنه هنا في القمّة. هذا هو النوع من الطاقة الذي نُمكّنه هنا. لهذا السبب أخذتُ آلكس بانايان تحت جناحي، ولهذا السبب أنا فخور بأن أُرحّب به كأحدث عضو في مُجتمعنا. بصحّة آلكس!».

***

إن كنتُ قد شعرتُ يوم الجمعة بأنّني في لعبة الكرة والدبابيس، فقد كنتُ مغناطيسًا في يوم السبت.

«هل أنت الولد الذي كان إليوت يتحدّث عنه الليلة الماضية؟».

«هل أنت من قام باختراق إنّ السعر صحيح؟».

«منذ متى تعرف إليوت؟».

«هل تربطكما صلة قرابة؟».

«ما المشروع الذي تعمل عليه؟».

«ما الذي أستطيع فعله للمساعدة؟».

لم يقُم إليوت فقط بجلبي إلى عالم جديد، بل قام بخلع الأبواب.

فكّرتُ، هذا ما كنتُ أُريده دائمًا، إن عملتُ مع إليوت، لن أُضطر للمُغادرة أبدًا. أولئك الأشخاص كلّهم يأتون إليّ، يندفعون للمساعدة في المهمّة.

ولكنني إن قبلتُ عرضه، لن يكون هناك مهمّة.

جلستُ وحيدًا صباح الأحد إلى طاولة الفطور، وفي داخلي صراع يمنعني من الأكل. كانَت كلمات إليوت التي قالها في نيويورك تُعاد في رأسي. **إن لم تقبل هذا العرض، فأنت ترتكب أكبر خطأ في حياتك.**

كلّما فكّرتُ مليًا في عرضه، شعرتُ أكثر بالتهديد المُستتر خلفه. أخبرني شيء ما في نبرة صوته والنظرة الحادّة في عينيه: «إن رفضتَ، ستنتهي علاقتنا».

لا إيدن بعد الآن، لا مُعلّم بعد الآن.

في غضون بضع ساعات، كان يتوجّب عليّ الذهاب لألحق برحلة إلى البيت، وما زلتُ أجهل ما سأقول له.

«صباح صعب؟»، سحب أحد الحضور كرسيًا إلى جانبي وهو يحمل كوبًا من القهوة.

قلتُ: «آه، نوعًا ما».

كان الرجل طويلاً ويملك وجهًا لطيفًا. ولأسباب ستتضح لاحقًا، سأستخدم اسمًا مُستعارًا للإشارة إليه وسأدعوه دان بابكوك.

لا بُدّ من أنّني كنتُ مستميتًا لمناقشة الأفكار الجاثمة على صدري، لأنني سرعان ما وجدتُ نفسي أُسر لدان عن لعبة شدّ الحبل التي تحدث في داخلي.

«ماذا يجب أن أفعل برأيك؟».

قال دان: «لا أظنّ أنّ هناك أحد يستطيع إخبارك ما عليك القيام به، إنّه قرار صعب. الشخص الوحيد الذي يعرف الجواب الصحيح هو أنت، ولكن يمكنني أن أشاركك بشيء قد يُساعدك».

أخذ دان دفتره، وانتزع ورقتين، وأعطاني إياهما.

قال: «عملتُ لدى وارن بافيت لسبع سنوات، ومن بين كلّ ما علّمني إيّاه، كانَت هذه أعظم نصيحة قدّمها لي».

سحبتُ قلمًا من جيبي.

قال دان: «على أوّل ورقة، اُكتُب قائمة بخمسة وعشرين شيئًا عليك أن تُنجزهم خلال الأشهر الاثني عشر القادمة».

كتبتُ أشياء مُتعلّقة بعائلتي، والصحّة، والعمل مع إليوت، والعمل على المهمّة، وأماكن أُريد السفر إليها، وكتب أُريد قراءتها.

قال دان: «إن كنتَ تستطيع القيام بخمسة منها فقط في الأشهر الثلاثة القادمة، فأيّها ستختار؟».

حدّدتها. قال لي دان أن أنسخ تلك الأشياء الخمسة على الورقة الثانية، وأن أقوم بشطبها عن الأولى.

قال: «أنت تملك الآن قائمتين، على رأس قائمة الأشياء الخمسة، أُكتب: قائمة الأولويات».

خربشتُ ذلك أعلاها.

قال: «حسنًا، الآن على قائمة الأشياء العشرين، أُكتب: قائمة الأشياء التي يجب تجنّبها».

«ماذا؟».

قال دان: «ذلك هو سرّ السيد بافت، المفتاح لإنجاز أولوياتك الخمس الأهمّ أن تتجنّب العشرين الأُخرى».

نظرتُ إلى قائمة الخمسة أشياء خاصّتي. ثمّ إلى قائمة العشرين.

قلتُ: «لقد فهمتُ فكرتك، إلّا إنّ هناك أشياء أرغب حقًا في القيام بها على القائمة التي يجب تجنّبها».

قال دان: «لديك خيار، يُمكنك أن تكون جيدًا في الخمس والعشرين شيئًا، أو أن تكون على مستوى عالمي بالأشياء الخمسة. لدى مُعظم الناس الكثير من الأشياء التي يرغبون في القيام بها إلى حدّ أنّهم لا يقومون بأيّ شيء منها أبدًا على نحو جيّد. وإن كنتُ قد

تعلّمتُ شيئًا من السيد بافت فهو أنّ لائحة الأشياء التي يجب تجنّبها هي السرّ لبلوغ المستوى العالمي».

أضاف: «إنّ النجاح، نتيجة ترتيب رغباتك بحسب الأولوية».

***

إنّ كلّ قميص وضّبته في حقيبتي القماشية ذكّرني بيوم في برشلونة، وكلّ زوج من السراويل بليلة في نيويورك. ركبتُ سيارتي المُستأجرة، وتوجّهتُ إلى مقصورة إليوت، وجدتُه عند الباب الأمامي يتحدّث إلى أحد ضيوفه. أنهى إليوت مُحادثته وجاء إليّ.

سأل: «هل تستمتع بعطلة نهاية الأسبوع؟».

قلتُ: «لقد كانَت رائعة، لا أستطيع أن أشكرك على نحو كافٍ وأظنّ أنّ لديّ جوابًا».

ارتسمَت ابتسامة عريضة على وجهه.

قلتُ: «أنا أحبّ مشروع القمّة، ولم أحظَ بمُشرف مثلك في حياتي كلّها، ولكن في الوقت عينه، لا أظنّ أنّني أستطيع التعايش مع نفسي وأنا أقوم بأمرين بنصف الجهد. أحتاج أن أقوم بشيء واحد صحيح. وذلك يجب أن يكون المهمّة».

انقبض فكّ إليوت. أخفض رأسه ببطء، وكأنّه يُحاول كبح غضبه.

قال: «أنت ترتكب خطأً كبيرًا».

إلّا إنّه أوقف نفسه قبل أن يقول شيئًا آخر. أخذ نفسًا عميقًا وأخفض كتفيه.

قال: «إن كان هذا ما يجب عليك فعله فهذا قرارك، بل إنّني أحترمك أكثر لأنّك اتخذته».

وضع يده على كتفي.

أضاف: «واعلم فقط، أن لديك دائمًا مكانًا هنا. أنا أُحبّك يا رجل».

الفصل الخامس عشر

لا يُمكنك التفوّق على أمازون بطريقة أمازون

في اليـوم التالي، عدتُ إلى غرفة التخزين وأنا أشـعر بأنّني مُتجدّد بالكامـل. ثبّتُّ نظري عـلى الورقة التي على الحائـط. خُربِش أعلاها خمـس كلمات، وفي تلك المرحلة مـن حياتي، لم يكن هناك كلمات أكثر أهمية: **لا وكيل، لا بيل غيتس.**

مـن دون وكيل أدبي، لن أسـتطيع الحصول على صفقة نشر. ومن دون صفقة، لن أستطيع الوصول إلى غيتس. فمنذ اليوم الذي بدأتُ فيـه هذه الرحلة، كنتُ أشـعر بأنّ نصيحة بيل غيتس سـتكون كأسي المُقدّسة، لذلك في نظري، لن تكتمل المهمّة من دونه.

جلسـتُ إلى مكتبي، تفقّـدتُ بريدي الإلكـتروني، وبالطبع، كان هناك رفض آخر. نزعتُ الغطاء عن قلمي ورسـمتُ خطًا فوق اسم

الوكيل على لائحتي. هناك الآن خطوط على تسعة عشر اسمًا من بين الأسماء العشرين.

نظرتُ إلى برج الكتب على مكتبي حول عملية النشر. وكنتُ قد تبعتُ كلّ كلمة موصوفة في تلك الكتب. فعلتُ كلّ ما نصحني به الكُتّاب الأكثر مبيعًا الذين تحدّثتُ إليهم.

لماذا لا ينجح هذا الأمر؟

مع ذلك، فإن الرفض الأخير كان مُختلفًا عن البقية، فلم يكن لاذعًا بالقدر نفسه. وبينما كنتُ أرسم خطًا فوق اسم ذلك العميل، شعرتُ بأنّني أرسم خطًا فوق فكرة هذه اللائحة برمّتها. لم أعُد أحتاجها بعد الآن، فقد أصبح لديّ ميكي وبين الآن.

اتصلتُ بميكي لأرى ما إذا كان عرضها لا يزال قائمًا.

قالَت: «هل تمزح؟ بالطبع! سوف تُحبّك وكيلتي. تعال إلى نيويورك!».

«متى عليّ أن....».

«اِحجز تذكرتك الآن. ولا تُفكّر حتّى في تبذير المال على حجز فندق. سوف تُقيم في الغرفة الإضافية في شقّتي».

لمّا اتصلتُ ببِين، قال لي هو أيضًا أنّه أعدّ لي موعدًا مع وكيله.

اشتريتُ تذكرة طائرة إلى نيويورك، وفي اليوم التالي مُباشرة قبل أن أغادر، نزعتُ لائحة الوكلاء عن حائط غرفة التخزين كي أرميها في

القمامة. لا أعرف لماذا، لكنّ شيئًا ما داخلي كان يقول العكس، لذلك طويتُ اللائحة ووضعتُها في جيبي.

بعد أن وصلتُ إلى مطار JFK، ركبتُ سيارة أجرة وذهبتُ مُباشرة إلى مطعم ميكي للبيتزا الخالية من الغلوتين في ويست فيليج. وما إن وضعتُ حقيبتي القماشية في الغرفة الخلفية، حتى أجلسَتني ميكي ودخلَت في صلب الموضوع.

«من هم الوكلاء الذين تحدّثتَ إليهم حتّى الآن؟».

الآن عرفتُ لِمَ لم أرمِ اللائحة. سحبتُها من جيبي. وأشارَت ميكي إلى الاسم الذي في الأعلى. «لماذا هذا الاسم هو الوحيد الذي لم يُشطَب؟».

«الواقع، أن تلك الوكيلة التي رغبتُ فيها أكثر من الجميع. كانَت قد قدّمَت ثلاثة وعشرين كتابًا أصبحت الأكثر مبيعًا بحسب تصنيف صحيفة نيويورك تايمز. يقع مقرّها في سان فرانسيسكو، وتعقد صفقات مع ناشرين كبار، و...»

«فهمتُ، فهمتُ، ولكن لِمَ لم تشطب اسمها؟».

«تحدّثتُ إلى أحد الكتّاب الذين مثّلَتهم، ولمّا طلبتُ منه أن يعرّفني إليها، قال ألّا أُتعب نفسي حتّى بمحاولة الوصول إليها. هذه الوكيلة لم تُمثّله عن كتابه الأول، ولم تُمثّل تيم فيريس عن كتابه الأول، وإن كنتُ لا أستطيع حتّى أن أحصل على اجتماع مع وكلاء أصغر، إذن، مَن الذي أقوم بخداعه؟ أنا مُتفائل، لكنّني لستُ واهمًا...».

قالَت ميكي: «ليس لدينا وقت للفشل».

أمسكَت بذراعي وسحبَتني نحو الباب.

قالَت: «هيّا نذهب، هيّا نذهب، هيّا نذهب! لدينا ساعة قبل ازدحام فترة العشاء».

جرَّتني ميكي عبر شوارع مانهاتن بينما شقَّت طريقها حول المارّة، راكضة عبر التقاطعات، قافزة أمام السيارات التي تُطلق أبواقها. ولّما وصلنا إلى مكتب مبنى وكيلتها، فتحَت ميكي الباب الأمامي، وسارعَت إلى تخطّي مكتب الاستقبال وعبرَت الرواق. نهضَت موظّفة تضع شعرًا مُستعارًا ومدَّت ذراعها في الهواء: «ميكي! انتظري! ليس لديك موعد!».

قامَت ميكي فعليًا بركل باب وكيلتها، دفعَت بي إلى الداخل، فرأيتُ وكيلتها، تجلس إلى مكتب تعمّه الفوضى، وتتحدّث على الهاتف. تحوّل وجهها إلى اللون الأبيض. كان هناك أوراق مُبعثرة في أرجاء الغرفة وكتب مُكوّمة على الأرض.

قالَت لها ميكي: «أُتركي ما تقومين به، أحتاج إلى عشر دقائق».

تمتمَت الوكيلة على الهاتف ووضعَته من يدها.

قالَت ميكي مُشيرة إلى أريكة: «آلكس، اِجلس، أخبرها عن كتابك».

قدّمتُ عرضي، قائلاً كلّ ما لديّ من الحقائق، والإحصائيات، والأفكار التسويقية، تمامًا كما نصحني الكتّاب الذين تحدّثتُ إليهم.

تحدّثتُ بكلّ الشغف الذي امتلكته، ومع حلول نهاية الاجتماع، أخبرَت ميكي وكيلتها بأنّها يجب أن تعمل معي وأومأَت وكيلتها برأسها.

قالَت: «يبدو هذا كلّه عظيمًا! آلكس، أرسل إليّ مُقترح كتابك. سأقرأه وأُعطيك ردًا في أقرب فرصة مُمكنة».

خرجتُ من مبنى المكتب متوهّجًا. كان رصيف مدينة نيويورك صاخبًا كالعادة، ولكن للحظة، بدا أنّ الضجيج يتلاشى.

صرخَت ميكي: «هيّا بنا يا أخي الصغير!». كانَت قد وصلَت إلى مُنتصف الطريق أسفل الحي، مُبتعدة بسرعة. ركضتُ لألحق بها.

قلتُ، وأنا أسير خلفها: «لا أستطيع شكركِ كفاية».

قالَت: «لا تُفكّر في الأمر، لمّا كنتُ أصغر، أخذني مجموعة من رياديي الأعمال في الثلاثينيات من عمرهم تحت جناحهم وقاموا بالشيء نفسه لأجلي. هكذا يسير العالم. إنّها دائرة الحياة».

***

بعد يوم، استمرَّت الدائرة في العطاء. تمَّت مُرافقتي عبر الأرضية المُتلألئة لـ ويليام موريس إينديافور، واحدة من أقوى وكالات المواهب في العالم. شعرتُ أنّ كلّ من عبرتُ جانبهم في الرواق يعرفون أنّ بين كان قد رتّب لي هذا الاجتماع. كان كتاب بين قد تصدّر لائحة تصنيف جريدة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا قبل بضعة أشهر، لذلك لم يكن هناك حاجة إلى ركل الأبواب.

وقفَت وكيلة بين من مكتبها ورحبَّت بي بحرارة. كان مكتبها ضخمًا مع إطلالة واسعة على الأفق. جلسنا على أريكتها، فقدّمتُ عرضي، ولأنّ اجتماعي مع وكيلة ميكي جرى على نحو جيد جدًا، ضاعفتُ تقديمي: طرحتُ المزيد من الإحصائيات، وقلتُ المزيد من الوقائع، وحتّى إنّني ركّزتُ أكثر في الأفكار التسويقية. تحدّثتُ إليها لأكثر من ساعة، وفي النهاية، طلبَت مني هي أيضًا أن أُرسل إليها مُقترح كتابي. عندها شعرتُ أنّ الاجتماع جرى بأفضل شكل مُمكن.

في اليوم التالي، عدتُ إلى لوس آنجلوس وأنا أشعر بالنصر. عندما خطوتُ داخل غرفة التخزين، رأيتُ برج الكتب العملاق على مكتبي وأردتُ تقبيله كما يُقبّل لاعب الهوكي كأس ستانلي.

في غضون أسبوع، أرسلتُ رسائل إلكترونية للمُتابعة لوكيلتَيْ ميكي وبين. لم يكن هناك ردّ من وكيلة ميكي، ولكن بعد عدّة أيام، اتصلَت وكيلة بين.

«آلكس، لقد أحببتُ لقاءَك، وأظنّ أنّك رائع ولكن...».

هناك دومًا **ولكن**.

«..... لكنني لا أظنّ أنّنا مُناسبان. ومع ذلك، فإنني أعرف أحدًا هنا قد يكون مُناسبًا».

عرفّتني إلى أحد زملائها في ويليام موريس. تحدّثتُ على الهاتف إلى زميلتها في العمل، وقمتُ بطرح عرضي، ولسبب ما، **وافقت في الحال**. وضعتُ المكالمة على الوضع الصامت بينما هتفتُ بصوت

عالٍ. شعرتُ كما لو أنّ جدار الطوب الذي كان يسدّ طريقي إلى بيل غيتس قد تفجّر بالديناميت.

ولم يتوقّف الديناميت عن الانفجار. في اليوم التالي مُباشرة، عرّفني كاتب آخر أعرفه إلى وكيل آخر في ويليام موريس، وقد وافق على الفور أيضًا.

حجزتُ تذكرة طائرة كي أعود إلى نيويورك لألتقي وكيلَيْ ويليام موريس على نحو شخصي. لم أفهم لماذا لم ترد وكيلة ميكي حتّى الآن، لأنّ ذلك بدا كموافقة مضمونة أيضًا. في كلتا الحالتين، كان الآن دوري لأتخذ قرارًا.

ترجلتُ من قطار الأنفاق في نيويورك بعد عدّة أيام. وبينما كنتُ أشعر بشمس الصيف الدافئة على وجهي، مددتُ يدي إلى جيبي لأتفقّد هاتفي. كان هناك رسالة إلكترونية من أحد وكيلَيْ ويليام موريس، مبعوثة بالنيابة عن كليهما. كان محتواها على نحو فعلي: عزيزي آلكس، نتأسّف لإعلامك بأن علينا إلغاء عروضنا.

على ما يبدو كان الوكيلان جديدين، ولأنّهما قدّما إليّ عروضًا، اجتمعا مع رئيسهما حول كيفية إدارة الوضع. وكان القرار هو أن يقوم كليهما بالتخلّي عنّي، وقرّر رئيسهم بأنني لا أستحقُّ ذلك الوقت.

شعرتُ بأنّ الرصيف سُحب من تحتي. لم أشعر في حياتي بأنّني عديم القيمة إلى ذلك الحدّ. في تلك اللحظة، أدركتُ أنّني إن لم أكن جيدًا كفاية بالنسبة إلى التسعة عشر كاتبًا على لائحتي، وغير

جيد كفاية للوكيلين اللذين كانا قد بدآ للتو، حتى وكيلة ميكي لم تكن تُخطّط لتوقيع كتاب معي أيضًا. لقد كانَت فقط لطيفة معي في الاجتماع لتُرضي ميكي، وليس لأنّها رغبَت في العمل معي. كنتُ لا شيء. لقد كنتُ لا أحد. لم أكن أستحقُّ أن تردّ عليّ حتّى.

ذهبتُ إلى شقة ميكي مهزومًا بالكامل. سحبتُ لائحة الوكلاء خاصتي ورأيتُ تلك الكلمات الخمس أعلاها، تُحدّق إليّ: **لا وكيل، لا بيل غيتس**. جعّدتُ الورقة في قبضتي ورميتُ بها إلى الحائط.

بعد ساعة، كنتُ لا أزال مُسترخيًا على الأريكة حين رنّ هاتفي. لم أكن في مزاج مُناسب للردّ. ألقيتُ نظرة إلى الشاشة ورأيتُ أنّ المُتصل كان صديقي براندون. فتحتُ الخط وبدأتُ في الترويح عن نفسي، وأخبرته بكلّ ما حصل.

قال: «أنا آسف للغاية يا رجل، ماذا عليك أن تفعل الآن برأيك؟».

«ليس هناك شيء آخر أستطيع فعله. فعلتُ كلّ ما قاله لي أولئك الكُتّاب. تبعتُ كلّ ما كُتب في الكتب التي قرأتُها. لم أترك شيئًا».

كان براندون صامتًا. ثمّ قال: «الواقع، أنه رُبّما عليك تجربة طريقة أُخرى. قرأتُ قصّة منذ زمن طويل، حتّى إنني لا أذكر أين قرأتُها، لذلك مَن يعلم إن كانَت صحيحة، لكنّ العبرة منها مهمّة».

«أعلم أنّك تُحاول مساعدتي، لكنني لستُ في المزاج المُلائم لأسمع عن كتاب آخر من كتبك».

«عليك أن تسمع هذه».

تأوّهتُ.

قـال براندون: «أعطني ثانية فقـط، إذن، حدثَت هذه القصة نحو عـام 2000. كان الإنترنـت يزدهـر وكان موقـع أمـازون يتفـوّق في المُنافسـة في سـوق التجارة الإلكترونية. في البداية، لم يُعطِ الإداريون في موقـع وولمارت الكثير من الاهتـمام لذلك، ولكن بعدها، بدأ نمو أمـازون يُنقص من إيراداتهم. ذُعر الإداريـون في وولمارت. وعقدوا اجتماعـات طارئة. عيّنوا أشـخاصًا، وطردوا آخريـن، وملأوا البناء أكثر فأكثر بالمهندسـين، مُنفقين كلّ ما استطاعوا من المال في موقعهم الإلكـتروني. لم ينفـع شيء، لذلك قامـوا بالتركيز أكثـر في أن يكونوا مثـل أمازون. قاموا بنسـخ اسـتراتيجيات أمازون، وحاولـوا مُحاكاة تقنياتهـم، حتـى إنّهم أنفقوا المزيد من الأمـوال. ولكن مع ذلك، فإن شيئًا لم يتغيّر».

«يا أخي، ما علاقة هذا بي؟».

قـال برانـدون: «اللعنة، اِسـمع فقـط، هكذا، ذات يـوم، دخلَت مسؤولة جديدة في وولمارت إلى المكتب. ونظرَت حولها ولاحظَت ما الذي كان يجري. في اليوم التالي قامَت بتعليق يافطة في المكتب. وبعد وقـت قريب، ارتفعَت حصّة سـوق وولمارت بصـورة خيالية. كُتب على اليافطة ببساطة: لا يُمكنك التفوّق على أمازون بطريقة أمازون».

توقّف براندون ليدعني أفهم القصّة.

قال: «ألا تفهم؟ **أنت هو** وولمارت».

«ماذا؟».

«منـذ أن بـدأتَ البحـث عـن وكيـل، كان كلّ مـا فعلتَـه نسـخ اسـتراتيجيات **أشـخاص آخريـن**. كنـتَ تطـرح عروضًـا لأولئـك الـوكلاء كأنّـك تملك نقاط القـوة نفسـها التي يملكها تيـم فيريس، لكنّـك لا تملـك القاعـدة التـي يملكهـا، ولا تملـك المصداقيـة التي يمتلكهـا. إنّ ظروفـك مُختلفة بالكامـل. **لا يُمكنك التفـوّق على تيم فيريس بطريقة تيم فيريس**».

اللعنة.... إنّه مُحق.

منـذ أن كنتُ مُسـتلقيًا عـلى سرير غرفة السـكن الجامعـي، كنتُ مهووسًا بدراسة طرق الأشخاص الأكثر نجاحًا، وكانَت تلك طريقة جيـدة للتعلّـم، لكنني لم أسـتطع حلّ أيّ مُشـكلة بتلـك الطريقة. لا أسـتطيع أن أقوم بنسخ كتيب القواعد الخاص ولصقه بأناس آخرين وأتوقّع أن يعمل بالطريقة نفسـها معـي. إنّ كُتيّب القواعد خاصّتهم نجح معهم لأنّه لهم، وقد كان مُلائمًا لنقاط قوّتهم وظروفهم. لم أنظر مـرّة واحدة إلى داخلي مُتسـائلاً عن نقاط قـوّتي أو ظروفي. ماذا يعني أن أتفوّق على أحدهم بطريقة آلكس؟ وبينما كان هناك وقت لدراسة ذاك الـذي نجـح مع أشـخاص آخريـن، كانت هنـاك لحظات يجب عليـك فيهـا أن تُراهن على ما يجعلك فريدًا، ومـن أجل تحقيق ذلك، عليك أن تعلم ما الأشياء التي تجعلك أنت.

في وقت مُتأخّر من تلك الليلة، لم أستطع النوم. بقيتُ أتقلّب تحت الأغطية، أُفكّر في القصّة التي أخبرني بها براندون.

لا يُمكنك التفوّق على أمازون بطريقة أمازون....

مرّت الساعات، ولم يُهدّئ ذهني أيّ شيء فعلتُه. وفي نحو الثالثة صباحًا، نهضتُ من السرير ومشيتُ إلى زاوية الغرفة. وجدتُ لائحة الوكلاء المُجعّدة خاصّتي. حدّقتُ في الاسم أعلى اللائحة: الوكيلة التي في سان فرانسيسكو.

اللعنة. ليس لديّ شيء أخسره.

أمسكتُ بحاسوبي المحمول وبدأتُ في كتابة رسالة إلكترونية إليها. ولكن عوضًا عن قول الأشياء نفسها التي قلتُها لكلّ الوكلاء الآخرين، كتبتُ فقط عن الأسباب التي تجعلني مُؤمنًا بالمهمّة. فقد أخبرتُها بأنّني ضقتُ ذرعًا بصناعة النشر وتعبتُ من الألاعيب. وأخبرتُها بقصّتي، ثمّ أخبرتُها كيف نستطيع نحن الاثنين تغيير العالم بعضنا مع بعض مقطعًا بعد مقطع. في سطر الموضوع، كتبتُ: «تيار وعيي عند الثالثة صباحًا»، وبينما قرأتُ الرسالة الإلكترونية، بدَت كأنّها رسالة حُبّ من مُراهق، لكنّني أرسلتُها في أيّ حال.

لم أتوقّع ردًا، لكنها بعد يوم، ردَّت.

«اتصل بي».

قمتُ بذلك، فعرضَت عليّ أن تكون وكيلتي على الفور.

الفصل السادس عشر

لا أحد يسأل أبدًا

سحبتُ حقيبتي القماشية من خزانة ميكي وبدأتُ في التوضيب.

قالَت ميكي: «اِنتظر، اِنتظر، اِنتظر!، إلى أين أنت ذاهب؟ لا تستطيع الذهاب الآن».

قلتُ: «تُقلع رحلتي بعد بضع ساعات».

«إنّ ذلك مُستحيل. يجبُ أن تُغيّر رحلتك. لا يُمكنك تفويت آغرابالوزا!»

إنّ آغرابالوزا عنوان حفلة ميكي التنكرية بطابع المُعسكر الصيفي، والتي كانَت تُقيمها في بيت صديق لها في نيوجيرسي.

«قلتُ: أودّ حضورها، ولكن لا أظنّ أنّ عليّ ذلك». وبعد أن تحدّثتُ إلى وكيلتي الأدبية، علمتُ أنّه يجب عليّ إعادة كتابة مُقترح كتابي، وأردتُ إنهاءه بأسرع وقت مُمكن.

«أخي الصغير، سوف تُغيّر رحلتك. انتهى النقاش».

«ولكن..... ميكي، ميكي.....».

في الصباح التالي، استيقظتُ على أريكة في بيت صديق ميكي، كانَت شمس نيوجيرسي تجتاح من خلال النوافذ. على الجانب الآخر من الغرفة، رأيتُ ميكي تتحدّث إلى رجل حليق الرأس يرتدي قميص «ذا بوس» بلون أزرق داكن. نظّفتُ عينيّ من مفرزاتهما. كان ذلك كرؤية سانتا كلوز صباح عيد الميلاد. كان توني تشيه، المدير التنفيذي «ذا بوس»، واقفًا على بُعد عشرة أقدام منّي، يتحدّث إلى ميكي.

أنفاس عميقة... أنفاس عميقة....

كان إليوت قد علّمني أنّ في إمكاني أن أكون صديق أحدهما أو مُجرّد مُعجب، ولكن ليس كليهما أبدًا، ولذلك حاولتُ أن أتصرّف بهدوء، وأنا أُفكّر في طرق للتعريف عن نفسي. إلّا أنني فكّرتُ كثيرًا فيما يجب عليّ قوله إلى حدّ أنني لم أستطع قول شيء في النهاية.

توجّهتُ خارجًا عبر الأبواب الزجاجية الجرّارة. كانَت الحديقة الخلفية كبيرة إلى حدّ وجود عربة غولف لتُساعد الناس على التجوّل. وما إن بدأت الحفلة، حتى شققتُ طريقي عبر سباق الثلاثة أرجل، ثمّ حصلتُ على المركز الثاني في رمي البيض. قبل اللعبة التالية، توجّه قلّة منّا إلى الشُرفة لجلب بعض الطعام. كنّا نقف تحت مظلّة برتقالية ضخمة حين مرّ جانبنا توني تشيه. لا أحد، وخصوصًا أنا، قاوم أن يسترق نظرة.

بعد بضع دقائق، اقترب توني مُجدّدًا، إلّا إنّه في هذه المرّة توقّف وانضمّ إلينا. كان يحمل لوحًا مشبكيًا في يد، وقلم تحديد بنفسجي في أُخرى.

قال توني لرجل إلى يميني: «ما أمنيتك؟».

قال الرجل: «ماذا؟».

أدار توني لوحه المشبكي، وكان مكتوبًا أعلاه: قائمة الأمنيات.

قال توني: «ألم تسمع؟ أنا اليوم جنّية سحرية».

قالها بوجه مُنبسط تمامًا إلى حدّ أنّنا استغرقنا بضع دقائق لنُدرك أنّ ذلك حسّه الفكاهي. شرحَت لي ميكي لاحقًا أنّ وجه توني يبدو دائمًا وكأنّه مصنوع من حجر، وعينيه من زجاج، ولديه دائمًا وجه جامد غير قابل للتغيير.

قال الرجل: «أُريد أن أنتقل إلى الفضاء».

قال توني: «حسنًا، سوف تنتقل فورًا بنسبة خمسة وثمانين في المئة من الطريق إلى هناك».

أشار إلى أسفل اللوح المشبكي: «سوف تُؤخذ نسبة خمسة عشر في المئة كعمولة عن الأمنيات كلّها فور التحقيق».

قال توني: «أنا سمسار أُمنيات أكثر من كوني جنية سحرية، هيّا، على الجنيّة أيضًا أن تجني لقمة عيشها».

التفَتَ وسألني عن أُمنيتي. حاولتُ أن أُفكّر في شيء مُضحك، آملاً أن يجعله ذلك يُعجب بي. وعلى الرغم من أنّ جزءًا منّي أراد أن

يُخبره بأوّل شيء خطر في بالي. **فإنني لا أستطيع أن أطلب منه ذلك، لأنه سيعتقد بأنّني مُزعج. وماذا لو غضبَت ميكي؟** ولحسن الحظ، أدركتُ ما الذي يحدث. كان ذلك الإجفال مُتنكرًا بهيئة «المنطق». صفعتُ نفسي صفعة ذهنية وأجبرتُها على الكلام.

«أُريد أن أكون المدير التنفيذي «ذا بوس» لمُدّة يوم».

لم يُجب توني. ولم يكتب أمنيتي على لوحه المشبكي. بل حدّق إليّ فقط.

قلتُ مُحاولاً توضيح موقفي: «آه... كما تعلم، مثلاً، أتتبعك في الأرجاء، أرى كيف يكون يوم من حياتك».

«أوه، أنت تُريد أن تتبعني؟».

أومأت برأسي. أخذ توني دقيقة ليُفكّر.

قال: «حسنًا، بالطبع، متى تُريد فعل ذلك؟».

«الواقع، أنّ عيد ميلادي العشرين بعد أسبوعين، ما رأيك في ذلك الوقت؟».

«رائع. وبما أنّه عيد ميلادك، يُمكننا القيام بذلك لمُدّة يومين».

****

بعد بضع ساعات من العشاء، كانَت الحفلة التنكرية على وشك أن تبدأ. كنتُ أمرّ عبر المطبخ لمّا رأيتُ توني مُتنكّرًا في هيئة دمية دُب، في مُحادثة عميقة مع آصف ماندفي، «مُراسل الشرق الأوسط الأقدم»

في البرنامج اليوميّ مع جون ستيوارت، الذي كان مُتنكرًا في زيّ ريفيّ. سمعتُ آصف يقول إنّه كان يُؤلّف كتابًا، وكان يطلب من توني نصيحة تسويقية وتدخّلتُ كي أنضمّ إليهم.

قال توني: «الواقع، أن هناك الكثير من الأساليب التي يُمكنك استخدامها، إلّا إنني لا أستطيع إخبارك بأيّها ستكون أكثر فاعلية إلى أن أعلم ما المُحفّزات التي تدفعك إلى تأليف الكتاب. ما أهدافك النهائية؟».

تجعّدَت جبهة آصف.

قال توني: «إنّ مُعظم الناس لا يأخذون الوقت ليسألوا أنفسهم لماذا يقومون بالذي يقومون به، وحتى عندما يقومون بذلك، يكذب مُعظم الناس على أنفسهم».

«مثلاً فيما يتعلّق بكتاب توصيل السعادة Delivering Happiness، أنا مُدرك في أعماقي، أنه كان للأنا المزيفة دورٌ فيه. من اللطيف أن تذهب إلى أمّك وأبيك وتُخبرهما بأنّ كتابك يحتلّ المرتبة الأولى على قائمة تصنيف جريدة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا. إذن، كان هذا أحد المُحفّزات. أما الآخر...».

لم أعلم إن كنتُ مصدومًا أم مُرتبكًا أكثر لسماع ذلك. فلطالما ظننتُ أنّ «الغرور» و«الأنا المزيفة» سيئان. لم أكن لأستخدمهما قط لوصف نفسي، إلّا إنّ توني فعل، من دون أيّ عار أو تردّد. كان وجهه خاليًا من أيّ تعبير كعادته.

تابع تـوني: «إنّ الأنا المزيفة ليسـت صحيّـة في حدّ ذاتهـا، إلّا إنّ الأسـوأ منها أن تمتلكها وتكذب على نفسـك بأنّك لا تمتلكها. وقبل أن تبـدأ التفكير في أسـاليب التسـويق، كُن مُدركًا لذاتـك وما الذي يُحفّزهـا داخليًـا. لا تحكم على المُحفّزات بالتقييم «سـيّئ» أو «جيد». اِسأل نفسـك فقـط لِمَ تقوم بالـذي تقوم بـه؟. عندها يُصبـح اختيار الأساليب أسهل بكثير بعد أن تعرف أهدافك النهائية».

شرح تـوني أنّ مُجرّد وجود بعض الغرور في رغبته في تأليف كتاب يُحقّـق مبيعات عاليـة، لم يُقلّص مُحفّزاته الأُخرى مثـل الرغبة في إلهام الرياديين الشُـبّان أو تعليم الناس ثقافة خلق شركة قوية. كانَت تلك الرغبات مُتزامنة.

بينما اسـتمرَّت المُحادثة وتجمّع أُناس آخرون في المطبخ للاستماع، أخـذتُ لحظـة لأُراجـع في ذهني كـي أُقدّر مـا كان يحصل، هـا أنا ذا مُتنكّـر في زيّ رانغو الحرباء راعـي البقر، ويبرز ذيل منّي وعلى رأسي قبعة راعي البقر، أستمع إلى دمية دب تُخبر ريفيًا كيف يُطلق كتابًا.

قـال تـوني: «إنّ الأشـهر الثلاثـة الأولى بعد الإطـلاق هي الأكثر أهميـة، لأنّ أحـد أهـدافي كان أن يُصبـح كتابي الأكثر مبيعًـا، تحدّثتُ في كلّ الأماكن التي كنتُ أسـتطيع فيها خلال تلك الأشـهر الثلاثة: مؤتمـرات عمـل، ومُحـاضرات جامعيـة، في أيّ مكان. اشـتريتُ بيتًا مُتنقّلاً، غلّفتُه بصورة لغلاف الكتاب، وأمضيتُ ثلاثة أشـهر أعيش على الطريق.

قـال، وصوتـه ينخفـض: «كانَـت تلك الأشـهر الثلاثة مـن أكثر الأشـهر إرهاقًـا في حياتي، كنتُ أتحدّث طوال النهار، وأُسـافر طوال

الليل. كنتُ أفعل كلّ ما في وسعي لأنشر البذور، ولكن حتّى حينها، لم أستطع أن أكون في كلّ مكان في الوقت عينه، لذلك أرسلتُ صناديق كتب لفاعليات ومؤتمرات، آملاً أن تصل الرسالة إلى الناس.

أضاف: «بكلّ صدق، لا أعرف إن قُرأَت تلك الكتب. لا أعرف إن أحدث ذلك فارقًا».

يجب عليّ أن أُخبره.

إلّا إنّ روح إليوت كانَت مُعلّقة فوق كتفي: **لا تكن أحمق. إن أخبرته، سينظر إليك دائمًا على أنّك مُعجب.**

مع ذلك، في تلك اللحظة كنتُ أعلم أنّني يجب أن أكون نفسي.

قلتُ: «توني، خلال سنتي الجامعية الأولى، كنتُ مُتطوعًا في أحد مؤتمرات العمل، تلك التي كنتُ قد أرسلتَ إليها صناديق الكتب. لم أكن قد سمعتُ باسمك من قبل، ولم أكن أعرف حتّى ما «ذا بوس»، لكنّ مُنسّقي الفاعلية كانوا يُوزّعون كتابك، لذلك أخذتُ واحدًا معي إلى المنزل. وبعد عدّة أشهر، ولمّا كنتُ أمرّ بأصعب الأوقات في حياتي، أخذتُ كتابك ولم أستطع تركه من يدي. قرأتُه بالكامل في عطلة نهاية الأسبوع تلك. والواقع، أنّ القراءة عن كيف لاحقتَ حلمك، جعلتني أشعر أنّ حلمي مُمكن التحقيق».

تابعتُ بصوت مُرتجف: «لو أنّك لم تُرسل تلك الكتب إلى مؤتمر العمل، لما كنتُ فعلت ما أفعله اليوم. توني، إنّ كتابك غيّر حياتي».

تجمّد كلّ من في المطبخ.

كان توني ينظر إليّ فقط بصمت. لكنّ اللين في وجهه، والدموع في عينيه، قالوا لي أكثر ممّا كانَت لتُعبّر عنه الكلمات.

بعد أسبوعين، وسط مدينة لاس فيغاس

مزّقتُ غلاف صندوق UPS وسحبتُ منه قميص «ذا بوس» بلون أزرق داكن. بالنسبة إلى أيّ أحد آخر، كان ذلك مُجرّد قطعة قماش، ولكن بالنسبة إليّ، كانَ رداء الرجل الخارق.

كنتُ قد استيقظتُ للتوّ في وحدة ببناء شقة توني، حيث رتّب لي مكانًا للإقامة. ارتديتُ قميصي، وأمسكتُ بحقيبة ظهري، وتوجّهتُ إلى الأسفل، حيث كانَت تنتظر سيارة من شركة «ذا بوس». انعطفَت السيارة على طول الطريق، وبعد عشر دقائق، توجّهنا إلى مقرّ شركة «ذا بوس».

بينما خطوتُ عبر الأبواب، رأيتُ آلة لصنع البوشار على مكتب الاستقبال، ولعبة الفيديو «ثورة الرقص» جانب الأريكة، ومئات من ربطات العنق المقطوعة مُثبّتة على الحائط بدبابيس. رافقتني مُساعدة عبر الرواق إلى منطقة العمل حيث كانَت المكاتب مُزيّنة بطريقة أكثر جموحًا من البهو. كان أحد الأجنحة مُزيّنًا بانفجار ثلجي من أشرطة عيد الميلاد، وآخر بأضواء عيد الميلاد الوامضة، وثالث كان فيه قرصان مطّاطي منفوخ بطول عشرة أقدام. كان توني جالسًا إلى مكتب فوضوي، في قسم بطابع غابة مَطريّة. كان مُنحنيًا أمام حاسوبه المحمول، ولمّا رآني، أشار إليّ بأن أسحب كرسيًا.

قلتُ صباح الخير. انحنَت مُساعدة توني فوقي وهمسَت: «لقد تأخرتَ خمس ساعات تقريبًا. إنّه مُستيقظ منذ الرابعة».

أغلق توني حاسوبه المحمول، وقف، وأشار إليّ بأن ألحقه. تحرّكنا عبر الرواق المفروش بالسجّاد إلى اجتماعنا الأوّل. تعقّبته مُتخلّفًا بضعة أقدام وراء الخطوات المُمنهجة لحذائه الجلدي الأسود. كنتُ أشعر كم كانَت خطواتي مُتردّدة. وعلى الرغم من مدى لطف توني، فإنني كنتُ لا أزال أشعر بأنّني لا أستحقّ أن أكون هناك. كان جزء منّي خائفًا من أن يُرسلني إلى منزلي إن فعلتُ أيّ شيء صغير على نحو خاطئ.

وصلنا إلى غرفة المؤتمرات. لاحظتُ وجود كرسي في الخلف وتوجّهتُ نحوه. رآني توني، أبعد الكرسي، وأشار إلى المكان جانبه. ولمّا ذهبنا إلى غرفة مؤتمرات أُخرى من أجل اجتماعنا التالي، أومأ إليّ بأن أجلس إلى جانبه مُجدّدًا. فعل ذلك مرّة أُخرى في الاجتماع الذي تلا ذلك. ومع حلول اجتماعنا الرابع خلال فترة بعد الظهر، جلستُ إلى جانبه من دون أن يحتاج إلى أن يُشير إليّ.

بعد اجتماعنا على الغداء مع موزّع مُشترك، خرج توني إلى الرواق وأنا خلفه. أدار رأسه فوق كتفه وسأل: «ما رأيك؟»، تلعثمتُ وأنا أجاوب. لم يرد، بل استمع فقط، وهو يُومِئ برأسه. بعد اجتماعنا التالي، أدار رأسه إلى الخلف مُجدّدًا وسأل: «ماذا تظنّ؟»، سألني توني عن رأيي مُجدّدًا، ومُجدّدًا.

بدأ الضوء خارج النوافذ يُعتم. فرغ المكتب. وبينما كنّا نخرج من اجتماعنا الأخير، سأل توني مُجدّدًا عن رأيي، لكنّه لم يُضطرّ ليدير رأسه إلى الخلف هذه المرّة. لم أعد خلفه، بل كنتُ أمشي إلى جانبه.

في الصباح التالي، ارتديتُ قميصًا آخر لـ «ذا بوس» ونزلتُ إلى الأسفل حيث كان سائق توني ينتظرني. توجّهنا عبر البلدة إلى مُدرّج

يتسع لألفي شخص حيث كان توني يُحضّر لاجتماع على نطاق الشركة. لقد كان هناك منذ ساعتين مُسبقًا.

وصلتُ إلى المُدرّج وبقيتُ خلف الكواليس طوال الصباح أُشاهد توني يتدرّب. كان العرض التقديمي تقاطعًا بين خطاب شركات رئيسي وتجمّع خطاب تشجيعي في المدرسة الثانوية. و بعد ساعات، خفتَت الأضواء وفُتحَت الستائر. جلستُ أنا ووالد توني في الصفّ الأمامي، نُشاهد كلّ شيء بوضوح.

لمّا وصل اليوم إلى نهايته، كنتُ أتوجّه خارجًا من المُدرّج حين أوقفني موظّف في شركة «ذا بوس» عند الباب. وقال إنّه رآني أتبع توني بعد ظهر اليوم السابق. كما أخبرني الرجل أنّه كان يعمل في «ذا بوس» منذ بضع سنوات وكان أحد أكبر أحلامه أن يتبع توني. سألني كيف كنتُ محظوظًا إلى هذا الحدّ.

لم تكن النظرة التي في عينيه جديدة. كنتُ قد لاحظتُ بعض موظفي زابوس الآخرين ينظرون إليّ بالطريقة نفسها في اليوم السابق، كما لو كانوا يُريدون التواجد في المكان الذي كنتُ فيه.

في وقت لاحق من ذلك المساء، ذهبتُ إلى توني وودعته، شاكرًا إيّاه مُجدّدًا على اليومين السابقين.

قلتُ: «أعلم أنّ ذلك قد يبدو غريبًا، ولكن لِمَ لا تدع مُوظّفيك يتبعونك؟».

نظر إليّ توني بفراغ وقال: «سأكون سعيدًا بالقيام بذلك، ولكن لم يطلب منّي أحد ذلك قطّ».

الفصل السابع عشر

كلّه رمادي

بعد أسبوعين، في غرفة التخزين

بقيتُ أجول في المكان جيئة وذهابًا، مُحدّقًا في هاتفي فوق المكتب. وكنتُ أعرف أنّ عليّ الاتصال، لكنني لم أستطع. وبقيت الذكرى تلمع في ذهني.

كان إليوت قد سأل: «**هل ستترك الدراسة؟**».

«**ماذا؟**».

«**لقد سمعتَ ما قلتُه**».

لقد كان آخر شخص أودّ التحدّث إليه بهذا الشأن، إلّا إنني شعرتُ أيضًا بأنّه الشخص الوحيد الذي أستطيع التحدث إليه. أخذتُ هاتفي.

«مرحبًا، يا رجل. ماذا هناك؟».

«إليوت، أحتاج مُساعدتك».

أخبرتُـه أنّ وكيلتي الأدبية قالَت إنّ الوقت المثاليّ لتقديم عروض للناشرين في الشهر القادم، الأمر الذي كان يعني أنّ عليّ الانتهاء من إعادة كتابة مُقترح كتابي مع حلول ذلك الوقت، لكنّ سنتي الدراسية الثالثة تبدأ بعد أسبوع.

سال إليوت: «ما المشكلة إذن؟».

«أنـا أعلـم أنّنـي إن عـدتُ إلى جامعـة جنـوب كاليفورنيـا هـذا الفصل، سـتتراكم الواجبـات والاختبارات ولن أسـتطيع أن أنتهي من إعـادة كتابة مُقترح الكتاب في الوقت المُحـدّد، لذلك، أظنّ أنني أعـرف مـا عليّ فعله، لكنّ آخر شيء أوّده هو أن أنظر في أعين والديّ وأُخبرهما بأنّني سأترك الدراسة».

«مهلاً، مهلاً، مهلاً. أنت لن تترك الدراسة».

اِنتظر، ماذا؟

تابع: «ليس هناك أحد ذكيّ يترك الدراسـة **فعلاً**، تلك خرافة. إنّ بيـل غيتس ومـارك زاكربرغ لم يتركا الدراسـة بالطريقـة التي تظنّها. اِبحث قليلاً، وسترى ما الذي أتحدّث عنه».

ولمّا أنهينا المكالمة، مرّرتُ أصابعي عبر رفّ الكتب وسـحبتُ كتابًا لم أكـن قد فتحته بعد: **أثر الفيسـبوك The Facebook Effect**، الحسـاب المُعتمد للشركة في بداياتها. وكان هناك، في الصفحة الثانية والخمسين.

في الصيف السابق لسنة مارك زاكربرغ الثالثة في الجامعة، كان في بالو آلتو يعمل على مشروعين جانبيين، كان واحد منهما يُدعى الفيسبوك، الذي أُطلق قبل سبعة أشهر. وفي وقت لاحق من ذلك الصيف، أخذ زاكربرغ مُعلّمه شون باركر جانبًا طالبًا نصيحته.

سأل زاكربرغ: «هل تظنّ أنّ هذا الأمر سيدوم حقًا، هل هو صرعة؟ هل سيختفي؟».

حتّى لمّا كان في فيسبوك ما يُقارب المئتي ألف مُستخدِم، كان لدى زاكربرغ شكوك حول مُستقبله. شعرتُ بأنّني توصّلتُ لشيء ما، لكنني لم أكُن مُتأكدًا ما هو.

أخرجتُ حاسوبي المحمول كي أبحث على نحو أعمق. وبعد أن أمضيتُ ساعات على موقع يوتيوب أُشاهد مُقابلات لزاكربرغ، وجدتُ أخيرًا واحدةً سلّطَت المزيد من الضوء. قبل أسابيع من سنته الثالثة، التقى زاكربرغ المُستثمر الرأسمالي بيتر تيل كي يجمع مالاً من أجل الفيسبوك. ولمّا سأل تيل إن كان سيترك الدراسة، قال زاكربرغ: كلا. كان قد خطّط أن يعود من أجل السنة الدراسية الثالثة.

قبل بدء المُحاضرات بقليل، اكتشف شريك زاكربرغ وزميله في الصف داستن موسكوفيتش طريقة عملية أكثر. قال له موسكوفيتش: «أتعلم، سوف نحصل على الكثير من المُستخدمين، لدينا عدد مُتزايد من المُخدّمات، ليس لدينا مُدير عمليات، هذا صعب حقًا. لا أظنّ أنّ في إمكاننا القيام بهذا وحضور المُقرّرات الدراسية كاملة. لِمَ لا نقوم بإيقاف الدوام لمُدّة فصل واحد ونحاول أن نُسيطر على الوضع، وبهذا الشكل نستطيع أن نعود في الفصل الربيعي؟».

إذن، هذا ما كان إليوت يتحدّث عنه.

منذ أن قمتُ بمشاهدة فيلم **الشبكة الاجتماعية The Social Network**، كانَت فكرتي عن زاكربرغ أنّه مُتمرّد قام بترك دراسته، رفع إصبعه الوسطى نحو السماء، ولم ينظر إلى الوراء قطّ. لم يُظهر الفيلم زاكربرغ وهو يشكّك في مُستقبل فيسبوك، ولم يُظهره قطّ وهو يُناقش بحرص إيقاف دوامه لمُدّة فصل.

كنتُ أرى لسنوات العناوين الرئيسية التي تقول: «مارك زاكربرغ الذي ترك الدراسة»، وعلى نحو طبيعي اعتقدتُ أنّ قراره بترك الجامعة كان واضحًا. إنّ الأفلام والعناوين الرئيسية تجعل الأشياء تبدو كأنّها بيضاء وسوداء. إلّا إنّني أصبحتُ أُدرك الآن أنّ الحقيقة ليسَت أبدًا بيضاء وسوداء، بل رمادية. كلّها رمادية.

إن أردتَ القصّة الكاملة، فعليك أن تبحث على نحو أعمق. لا يُمكنك الاعتماد على العناوين الرئيسية والتغريدات، فالرمادي لا يتسع في 140 حرفًا. أخذتُ كتابًا عن بيل غيتس، وفي الصفحة الثالثة والتسعين، كان هُناك مُجدّدًا.

لم يقُم غيتس بترك الدراسة بتهوّر أيضًا. لقد أوقف دوامه لمُدّة فصل واحد خلال سنته الثالثة كي يعمل طوال الوقت على مايكروسوفت، ولمّا لم يتحسّن الزخم حول الشركة على نحو كامل، عاد غيتس إلى الجامعة. مُجدّدًا، لا أحد يتحدّث عن ذلك. لم يقُم غيتس بإيقاف دوامه لفصل آخر إلّا في السنة التالية، ومن ثمّ فصل آخر، في حين أن شركة مايكروسوفت كانت تنمو.

ربّما لم يكن الجزء الأصعب من الإقدام على مُخاطرة إن كنتَ ستقوم بها، بل متى ستقوم بذلك. ليس واضحًا أبدًا كم من الزخم سيكون كافيًا ليُبرّر تركك للدراسة، وليس واضحًا أبدًا متى سيكون الوقت الملائم للاستقالة من عملك. نادرًا ما تكون القرارات الكبيرة واضحة عندما تتخذها، بل تبدو واضحة عندما تنظر إلى الوراء فقط. إنّ أفضل ما يُمكنك القيام به أن تخطو بحذر خطوة تلو الأُخرى.

وعلى الرغم من أنّ فكرة تركي للدراسة في جامعة جنوب كاليفورنيا برمّتها لم ترق لي، فإن البقاء مُسجّلاً والتوقّف لفصل واحد بدا أمرًا مُمتازًا. قدتُ إلى الحرم الجامعي، وتحدّثتُ إلى مُستشارتي الأكاديمية، أعطتني استمارة خضراء ساطعة كُتب عليها: «الغياب المأذون من جامعة جنوب كاليفورنيا»، الذي أتاح لي مجالاً مدّته سبع سنوات أستطيع أن أعود إلى الدراسة خلاله متى أشاء.

سارعتُ لأزفّ الخبر الجميل لوالديّ.

***

صاحَت والدتي: «التوقّف عن الدوام لمُدّة فصل؟ هل فقدتَ عقلك؟».

كانَت تُقطّع الطماطم في المطبخ.

«أمّي، إنّه ليس أمرًا مُهمًّا بالقدر الذي تظنينه».

«كلا، بل هو أهمّ ممّا تظنّ أنت. أنا أعرفك. لقد عرفتُك لمُدّة أطول ممّا عرفتَ أنت نفسك. أنا أعرف أنّك إن تركت الجامعة، لن تعود إليها أبدًا».

«أمّي، إنّه فقط....».

«كلا! لن يكون ابني شخصًا ترك الجامعة!».

قلتُ ملوحًا بالاستمارة الخضراء في الهواء: «لم يُكتب هنا ترك الجامعة، لقد كُتب غياب مأذون».

قطّعَت الطماطم على نحو أقوى.

«أمّي، عليكِ فقط أن تثقي بي. أخبرني إليوت...».

«كنتُ أعرف! كنتُ أعرف أنّ إليوت وراء هذا!».

«ليس لإليوت علاقة بهذا. أنا أحبُّ الجامعة، ولكن....».

«إذن، لِمَ لا يُمكنك البقاء؟».

«لأنّ عليّ أن أحصل على صفقة نشر الكتاب هذه. في اللحظة التي أحصل فيها على واحدة، سأصل إلى بيل غيتس، وبمُجرّد أن أحصل على مُقابلة معه، ستصل المهمّة إلى النقطة الحاسمة، وسيُوافق الآخرين كلّهم الذين أودّ إجراء مُقابلات معهم. يجب عليّ أن أجعل هذا يحدث».

«ولكن ماذا لو لم تتمكّن من جعله يحدث؟ أو أسوأ: ماذا لو كنتَ لا تُدرك أنّك لا تستطيع أن تجعله يحدث؟ ماذا لو حاولتَ الحصول على صفقة الكتاب ولم تُفلح، ثمّ ستُحاول مُجدّدًا، ومُجدّدًا، وسيستغرقك الأمر عدّة سنوات أُخرى لتتخلّى عن الأمر أخيرًا وتُقرّر العودة إلى الجامعة، وعندها لن يسمحوا لك بالعودة؟».

شرحتُ لها عن فُرصة السبع سنوات.

حدّقَت والدتي وهي تكظم غيظها، ثمّ غادرَت غاضبة.

ذهبتُ إلى غرفتي وأغلقتُ الباب بقوّة، ولكن ما إن استلقيتُ على السرير، حتى تساءل صوت في داخلي: **ماذا لو كانَت أمّي على حق؟**

في الأحوال العادية عندما نتجادل أنا ووالدتي بهذا الشكل، كنتُ أتصل بجدتي، ولكن الآن كان هذا آخر شيء أستطيع فعله. تشنّجَت أحشائي بينما كنتُ أُفكّر في ذلك. **جون مان.**

كنتُ قد أقسمتُ بحياة جدتي أنّني لن أترك الدراسة. كيف لي أن أُخلف ذلك الوعد؟

إلّا إنني لن أكون مُخلصًا لنفسي إن أخلصتُ لذلك الوعد. لمّا قلتُ تلك الكلمات، لم أكن أعرف إلى أين ستؤول حياتي.

خطرَت في بالي النصيحة التي تلقّيتها في القمّة من دان بابكوك: **إنّ النجاح نتيجة لترتيب رغباتك بحسب الأولوية.**

ولكن كيف لي أن أُعطي الأولوية لهذا؟

بالطبع العائلة تأتي أولاً، ولكن متى سأتوقّف عن العيش من أجل الآخرين وأبدأ في العيش لأجلي؟

تمكّن التوتّر منّي. اتصلتُ بإليوت تلك الليلة والرعب والحيرة يغمرانني، إلّا إنّ صوته كان واقعيًا جدًا.

قال: «لقد خضتُ الأمور نفسها مع والديّ، لكنني أدركتُ بعدها: لماذا بحق الجحيم يجب أن تُناسب المدرسة الجميع؟ هناك جملة من أغنية لكانييه سمعتُها منذ سنوات:

أخبرتهم بأنّني أنهيتُ المدرسة وبدأتُ عملي الخاص.

قالوا: «أوه هل تخرّجتَ؟».

كلا، قررتُ أنّني انتهيتُ.

قال إليوت: «لقد قُمتَ بالدراسة، لقد حان الوقت الآن كي تفعل شيئًا لنفسك. لقد آن الأوان لك كي تنتهي».

***

في كلّ يوم من الأسبوع التالي، جلستُ في غرفة المعيشة مع أبي وأمّي، مُحاولاً أن أجعلهم مُرتاحين لقراري. كنتُ قد وصلتُ إلى اليوم الأخير من مُهلة تقديم استمارة الغياب المأذون. كانت هناك ثلاث ساعات حتّى الموعد النهائي. وكنتُ قد وقّعت الاستمارة وكنتُ في غرفتي، أستعدّ للذهاب إلى الحرم الجامعي لإيصالها.

كلّما أطلتُ النظر إلى الاستمارة الخضراء على سريري، شعرتُ بالخوف ينبض في عروقي. ولطالما ساعدني إرشاد إليوت كثيرًا، فعشرون دقيقة معه على الهاتف لا يُمكن مقارنتها بعشرين سنة من العيش مع والدتي. شعر جزء منّي بأنّها قد تكون على حق، فبعد عشر سنوات من الآن قد ينتهي بي المطاف واهمًا، من غير صفقة نشر للكتاب، ومن دون شهادة جامعية. وعلى الرغم من أنّني كنتُ أعرف

أنّ لديّ فرصة السبع سنوات، وكان إليوت قد قال لي ألّا أقلق، فإنني كنتُ لا أزال أشعر بأنّني أرتكب أكبر خطأ في حياتي.

بينما كنتُ أربط حذائي، رنّ جرس الباب. دسستُ الاستمارة الخضراء في جيبي، وأمسكتُ بمفاتيح سيارتي، وتوجّهتُ نحو الباب. وأدرتُ قبضة الباب وفتحتُه.

كانَت تلك جدتي.

كانَت تقف على الدرج، ترتجف، والدموع تنهمر على وجهها.

الخطوة الرابعة

المشي مُتعبًا عبر الوحل

الفصل الثامن عشر

الشكر للإله!

أغلقتُ الباب على نفسي في غرفة التخزين وأعدتُ كتابة مُقترح كتابي بأسرع ما يُمكن. لم أتحدّث إلى أصدقائي. ولم أرَ عائلتي. نمتُ ثلاث ساعات أو أربعًا فقط في الليل، ولمّا كنتُ أُغلق عيني، كانت صورة واحدة تعود إليّ كما لو أنّها محفورة في باطن جفنيّ، جدتي، والدموع تنهمر على وجهها.

كان تشي لو قد أخبرني بأنّه كان ينام ساعتين في الليلة خلال إنشائه لموقع تسويق ياهوو، وكنتُ قد تساءلتُ كيف يكون ذلك مُمكنًا. لقد عرفتُ الآن.

كانَت وكيلتي قد أخبرتني بأنّ إعادة كتابة المُقترح قد يستغرق ثلاثين يومًا. لكنني أنهيته في ثمانية أيام. فعندما لا تجد سبيلاً غير المواجهة، تتعلّم ما أنت قادر على فعله. بعثتُ لها المُستند المكوّن

من 140 صفحة عبر البريد الإلكتروني، وصلّيتُ كي تستطيع تفعيل سحرها، ثمّ، وفقط بعد أحد عشر يومًا من تسليمي لاستمارة الغياب المأذون، حصلتُ على صفقة النشر.

شاركتُ الخبر مع والديَّ على الفور، ولكن حتّى والدي، الذي كان يحتفل بكلّ مناسبة مُمكنة، لم يستطع سوى أن يبتسم قليلاً. كنتُ أعلم أنّه لا يزال مهزوزًا من مُغادرتي للجامعة. كنت في حاجة إلى التحدّث إلى شخص كنتُ أعلم أنّه سيكون مُتحمسًا بقدري. اتصلتُ بإليوت.

قال: «لم تقُم بذلك، لا يُمكن. أنت تكذب».

«حدث ذلك بالفعل».

«يا للهول. لقد فعلتَها! نجح الأمر! يا أخي، أنت نجم كبير!».

لم أسمع إليوت يتحدّث إليّ بهذا الشكل من قبل.

تابع: «هذا جنوني! إذن، ما الذي ستقوم بفعله تاليًا؟».

«حان الوقت الآن لإجراء مُقابلة مع بيل غيتس».

«هذا جنوني! كم من الوقت تعتقد أنّك ستحتاج كي تحصل عليها؟ هل ستقوم بإجرائها في مكتبه؟ أم أنّك تستطيع إجراءها في بيته؟ هل ستكونان وحدكما في مُقابلة فردية؟ أم أنّك ستكون في غرفة مع العشرات من موظّفي العلاقات العامّة؟».

«يا صديقي، لم أُخبر رئيس موظّفيه بالخبر بعد».

قال إليوت: «توقّف. يجب أن تكون تلك الرسالة الإلكترونية مثالية».

أمضينا الساعة التالية على الهاتف نقوم بكتابة مسوَّدة الرسالة. لم أقُم بكتابة طلب مُباشر لأنّني افترضتُ أنّه كان واضحًا تمامًا لِمَ كنتُ أتواصل معه. قبل أن أضغط زر الإرسال، فكّرتُ كيف أنّني قبل سنتين كنتُ على سريري في غرفة السكن الجامعي، أحلم بكيفية التعلّم من بيل غيتس. كان الأمر يتحقّق أخيرًا.

بعد يوم، ظهر على شاشتي ردٌّ رئيس الموظّفين. شعرتُ كما لو أنّ جوقة للأغاني الدينية دخلَت غرفة التخزين وهي تُنشد **الشكر للإله!** أردتُ أن أتصل بإليوت كي نستطيع قراءة الردّ بعضنا مع بعض. إلّا إنّني لم أتمكّن من الانتظار. نقرتُ لأفتحها:

حسنًا، ذلك خبر مذهل. تهانينا!

ضغطتُ على سهم التحريك للأسفل، باحثًا عن بقية الرسالة، لكنّ ذلك كان كلّ شيء.

من الواضح أنّ استراتيجية رسائلي الإلكترونية لم تنجح، لكنني لم أرتدع.

راسلتُ رئيس الطاقم مُجدّدًا.

مرّ أسبوع من دون ردّ.

قلتُ لنفسي إنّه لم يرَ رسالتي، لذلك أرسلتُ رسالة إلكترونية ثالثة.

انقضى أسبوع آخر، ولم يكن هناك جواب أيضًا.

بـدأتُ في تقبّـل ما عنـاه صمتـه. كان الجـواب كلا. ولم يكن كلا فقط، بل إنّ رئيس الموظّفين لم يعُد يتحدّث إليّ الآن.

توقّفَـت الجوقـة عن الإنشـاد، وجمعَـت أشـياءها، وخرجَت عبر الباب.

***

كنـتُ قـد ضمنتُ لنـاشري أنّني سـأحصل عـلى مُقابلـة مع بيل غيتـس، ولكن لم يعُد لـديّ الآن مُقابلة مع بيل غيتس. ماذا سـتقول وكيلتـي؟ كيف سـأشرح هـذا لوالديّ، بعـد أن أقسـمتُ أنّ غيتس سـيكون صفقة محسـومة إذا أخـذتُ غيابًـا مأذونًا؟ كنتُ قـد خيّبتُ أمل والديّ، خذلـتُ وكيلتي، وكذبتُ على ناشري: التركيبة الثلاثية للوغد.

فكّرتُ مليًا في خياراتي بشـكل مسـعور في غرفة التخزين. حسنًا، إن لم أتمكّن من الوصول إلى بيل غيتس، سأصل إلى بيل كلينتون. لدى إليوت مدخل إليه. إن لم أتمكّن من الوصول إلى كلينتون، سأصل إلى وارن بافت. يستطيع دان المُساعدة على ذلك. بالإضافة إلى ذلك، فإنّ بافت صديق مُقرّب من غيتس، ولذلك إن أجريتُ مُقابلة مع بافت، يستطيع إيصالي إلى غيتس، ولا أحتاج إلى رئيس الموظّفين حتّى!

على الرغم من أنّني أرسـلتُ طلبات لإجـراء مُقابلات مع معظم أولئك الأشـخاص من قبـل، فإنني لم أكـن أعرف ما أفعلـه عندها. أشـعر بأنّني أكثر خـبرة الآن، وكلّما حلمتُ أكثر بالخطـوات التالية،

كان شعوري أفضل. إنّ صديقي من القمّة يعمل لصالح أوبرا، وهكذا لديّ مدخل إلى هناك. وهناك صديقة أُخرى من القمّة تعمل لصالح زاكربرغ، ربّما تستطيع أن توصلني إليه، وإليوت صديق مُدير أعمال ليدي غاغا، ولذلك من المؤكد أن وضعي بخير هناك.

حمّلتُ صورًا لليدي غاغا، ووارن بافت، وبيل كلينتون، وأوبرا وينفري، ومارك زاكربرغ، وألصقتُها على صفحة واحدة، وطبعتُ عشرات النسخ. ألصقتُ الصور إلى جانب مكتبي، وعلى الجدران، وفوق سريري، وعلى لوح العدّادات في سيارتي.

أستطيع أن أرى التغيير الذي كان يستولي عليّ بالنظر إلى الوراء فقط. كنتُ قد تركتُ الجامعة وشعرتُ بأنّني بمُفردي تمامًا، وكنتُ قد خسرتُ جميع من حولي بسبب حلم باتَ يتداعى الآن. كنتُ مرعوبًا من أن يراني الناس كاذبًا، ومُحرجًا للغاية من أن يراني الناس كفاشل، إلى حدّ أنّني أصبحتُ يائسًا لفعل ما يتطلّب الأمر لحفظ ماء الوجه. إنّ المُثير للسخرية أنّ ذلك اليأس دفعني لأكذب وأفشل إلى حدّ أكبر.

أخبرتُ إليوت عبر الهاتف: «لا يُمكن أن يكون الزخم أقوى من هذا، أنا مُتأكّد أنّ رئيس طاقم بيل غيتس سيُعطيني جوابًا في أيّ يوم الآن. في أي حال، بما أنّ الأشياء تجري على نحو جيد الآن، فهو الوقت المثالي لإجراء باقي المُقابلات. هل تستطيع أن تُعرّفني إلى مُدير أعمال ليدي غاغا؟ ألم تقل إنّك تعرف حفيد بافت؟ ومُساعد كلينتون؟».

انتابني شعور مُروّع بشأن تضليل إليوت، ولكن بعد ساعة شعرتُ بتحسّن كبير حين رأيتُ تعريفًا عن مدير أعمال ليدي غاغا في صندوق بريدي الوارد. طلبتُ أن أجري المُقابلة، ردّ مدير الأعمال، وكان الجواب كلا.

تواصل إليوت مع مكتب بيل كلينتون.

رفض آخر.

قدّمني إليوت إلى حفيد وارن بافت.

نهاية مسدودة.

أخذني صديق من القمّة إلى حفلة حيث كان يمكنني لقاء ابن بافت.

بلا فائدة.

عرّفني صديق آخر من القمّة إلى واحد من شركاء بافت في مجال الأعمال.

كان الجواب كلا مُجدّدًا.

عرّفني صديق ثالث من القمّة على فريق العلاقات العامة الخاص بأوبرا. ولمّا شرحتُ لهم المهمة، أحبّوها وأخبروني بأن أكتب رسالة موجّهة لأوبرا. قاموا بتمريرها للمستوى الأوّل من سلسلة فريق علاقاتها العامّة وتمّت الموافقة عليها. ووافق المستوى الثاني والثالث أيضًا. وأخيرًا، وصلَت إلى مكتب أوبرا، وكان جوابها كلا.

أحكم خوفي من الفشل قبضتيه على رقبتي، قاطعًا التروية الدموية عـن ذهني. كان الشيء الوحيد الذي حال دون اختناقي معرفة أنّه لا يزال لديّ ورقة رابحة.

كان الوقت قد حان للاتصال بِدان.

بدا دان الطريق الواضح الذي سيُوصلني إلى بافت. وبعد الفطور في القمّـة حـين قام دان بمُشـاركة لائحة الأشـياء التي يجب تجنّبها، أصبحنـا أصدقـاء ونتحـدّث عبر الهاتف كلّ أسـبوع، ولكـن بدا أنّ دان كان يشـعر بعدم الارتياح في كلّ مرّة كان يرد فيها اسـم بافت في المُحادثة. لقد اكتشـفتُ أنّه كان بالغ الحماية لرئيسـه السابق. كنتُ قد قرّرتُ أنّ الوصول إلى بافت من طريق إليوت سـيكون أسـهل، لكنّ دان كان أملي الوحيد الآن.

عوضًا عن أن أكون شـفافًا بشـأن ما أردتُه، اتصلتُ بدان وقلتُ: «أنا أفتقدك يا رجل! متى سنتسـكّع سـويًا؟». اقترح أن آتي إلى سـان فرانسيسـكو لأقضي عطلة نهاية الأسـبوع وأُقيم معه على متن قاربه. فقبلتُ عرضه.

بعد عدّة ليالي، حطَّت طائرتي في سـان فرانسيسكو وركبتُ سيارة الأجرة إلى ميناء محُوط بالضباب حيث كان يرسـو المركب الذي يُقيم دان عليـه. أحاطنـي دان بعناق دب كبير قبـل أن أضع حقائبي أرضًا حتّـى. رمى حقيبتي القماشـية إلى الداخل وأخذني إلى عشـاء فخم في خليج سـان فرانسيسكو، تلاه حفل موسـيقى حيّة في المقهى المُفضّل لديه. في الصباح التالي، لعبنا بالصحن الطائر في مُتنزه عشبي مُنحدر.

وعلى مدار يومين، اصطحبني دان في أرجاء المدينة، وهو يُعاملني كفرد من عائلته.

لم أُقدِم على ذِكر بافت خلال وقتنا معًا. كنتُ آمل أنّني كلّما وطدتُ علاقتي بِدان، زاد احتمال أن يُوافق على تعريفي إليه. شعرتُ بأنّني رجل مبيعات يُخطّط لعرض مع زبون جديد، إلّا إنّ هذا كان صديقي، لذلك كنتُ أشعر بالسوء.

كان الوقت الآن ينفد منّي. لذا ما إن استيقظتُ في آخر يوم لي في سان فرانسيسكو، حتى تفقّدتُ ساعتي، لقد بقي ساعتان إلى الموعد حيث يتوجّب عليّ الذهاب إلى المطار. توجّهتُ إلى السطح حيث كان دان وحبيبته مُستلقيان، ينظران إلى جسر غولدن غايت، وأكواب القهوة في يديهما.

بعد أن تحدّثتُ إليهما لبعض الوقت، ألقيتُ نظرة على ساعتي مرّة أُخرى، فقد تبقّى ثلاثون دقيقة حتّى يحين موعد ذهابي، ولم أسأل دان عن التعارف.

«دان، هل يُمكنك أن تُلقي نظرة على هذا؟».

أخرجتُ حاسوبي المحمول ومرّرته له. ضاقَت عينا دان حين أدرك أنّ الذي على شاشة حاسوبي رسالة كنتُ قد أعددتُها من أجل وارن بافت. قرأها دان، ثمّ نظر إلى الأعلى بعد دقيقة.

قال: «آلكس، هذا مُذهل. سيُحبّها السيد بافت».

بقيتُ صامتًا، آملاً أن يكسر دان الصمت ويعرض عليّ الاتصال ببافت وإيصال الرسالة.

قال دان: «وهل تعلم؟».

تقدّمتُ في مكاني.

قال: «عليك طباعة نسختين! أرسل واحدة إلى مكتبه وواحدة إلى بيته!».

وضعَت حبيبة دان كوب القهوة من يدها وأخذَت حاسوبي المحمول. قالَت: «دعني أقرأها»، وبعد أن انتهَت، نظرَت إلى دان.

«عزيزي، هذا رائع. لِمَ لا تقوم بإرسال هذا إلى وارن مُباشرة؟».

قلتُ: «قد يُغيّر هذا حياتي».

أشاح دان بناظريه عن الحاسوب المحمول نحو حبيبته ثمّ إليّ.

ظلّ صامتًا، وقال بعد دقيقة: «لك ذلك يا آلكس. أرسل إليّ الرسالة عبر البريد الإلكتروني وسأقوم بتمريرها».

قامَت حبيبة دان بتقبيله على وجنته.

أضاف: «وإن لم ينجح هذا، فسأُسافر معك إلى أوماها وأحدّث السيد بافت بنفسي! وسوف نُحقّق هذا الأمر، آلكس. ستحصل على هذه المُقابلة في غضون وقت قصير».

الفصل التاسع عشر

الجد وارن

قبل أن أُغادر القارب، أوضحَ دان أنّني إن أرسلتُ الرسالة إلى بافت ووافق على الفور، فلن أكون مُستعدًا للمُقابلة، لذلك قرّرتُ أن أتريَّث في إرسالها وعدتُ إلى غرفتي لإجراء البحث.

كنتُ أعرف مُسبقًا ما يعرفه الكثير من الناس عن بافت: إنّه أكثر المُستثمرين نجاحًا في التاريخ، وثاني أثرى رجل في أميركا، ومع ذلك، فهو ليس شخصًا يعيش في نيويورك، وليس لديه مكتب كبير في وول ستريت. وُلِد بافت في أوماها، نبراسكا، وما زال يُدير شركته Berkshire Hathaway، من هناك حتّى يومنا هذا. شاهدتُ على التلفاز ذات مرّة أنّ عشرات الآلاف من الناس حول العالم يقومون بحجّ سنوي إلى أوماها من أجل اجتماع أصحاب الحصص في شركة

بيركشير هاثاواي. لقد بجّله أولئك الناس، حتّى إنّهم عشقوه، ولهذا السبب لمّا وصلتُ إلى غرفة التخزين وحدّقتُ إلى وجه بافت على غلاف سيرته الذاتية ذات الـ 800 صفحة، شعرتُ كما لو أنّني على وشك الانضمام إلى الأسرة الموسّعة.

بالنظر عن كثب إلى تجاعيده الرقيقة وحاجبيه الكثيفين، لم أستطع إلّا أن أشعر بشيء من الدفء. بدَت عينا بافت كأنّها تتلألأ بسحر الغرب الأوسط. وكنت كلّما حدّقتُ أكثر إلى الصورة، ازداد شعوري بأنّ الصورة تتحرّك وتنبض بالحياة، كان يبتسم لي، يغمز ويلوّح بيده، قائلاً: «**آلكس، تفضّل بالدخول!**».

وضعتُ الكتاب على مكتبي وبدأتُ في تقليب الصفحات بسعادة. كان الضغط قد تلاشى الآن بما أنّني أصبحتُ أعرف أنّ دان سيُساعدني كي أحصل على المُقابلة، كنتُ أستمتع جدًا وأنا أقرأ ولا أكاد ألاحظ مرور الساعات. لم أشعر هكذا تجاه التعلّم من قبل. كان لديّ تلك الاختبارات والمهمات كلّها في الجامعة، وكنتُ أشعر بأنّ القراءة كتناول الدواء، في حين أنها الآن مثل ارتشاف النبيذ. قرأتُ سيرته الذاتية خلال النهار، واستمعتُ إلى كتب صوتية عنه عند المساء، وشاهدتُ تسجيلات فيديو له على موقع يوتيوب في وقت مُتأخّر من الليل، آخذًا جواهره كافة.

«أنا أقول للطلاب الجامعيين، عندما تصبحون في مثل عمري، ستصبحون ناجحين إن كان الأشخاص الذين تأملون أن يحبّوكم، يحبّونكم بالفعل».

«مهما بلغَت عظمة الموهبة والجهد المبذول، تستغرق بعض الأشياء وقتًا فقط. لا يُمكنك إنتاج طفل في شهر واحد إن جعلتَ تسع نساء يحملن».

«أنا أُصرّ على إمضاء الكثير من الوقت، كلّ يوم تقريبًا، في الجلوس والتفكير فقط. ذلك شيء غير اعتيادي في مجال الأعمال الأميركية، لذلك أقوم بالمزيد من القراءة والتفكير، وأقوم بقرارات اندفاعية أقلّ من مُعظم الناس في مجال العمل هذا».

لم أعرف يومًا الكثير عن الشؤون المالية ولم أكن أظنّ أنّني شغوف بها، ولكن كان هناك شيء في طريقة شرح بافت عنها جعلني أنجذب نحوها كُلياً.

«سأُطلعك على السرّ الذي يجعلك ثريًا في وول ستريت. تُحاول أن تكون طمّاعًا عندما يكون الآخرون خائفين. وتحاول أن تكون خائفًا عندما يكون الآخرون طمّاعين».

«إنّ سوق الأسهم المالية ليست مُباراة تهديف. ويجب عليك ألّا تلوّح مضربك بوجه كلّ شيء، يُمكنك أن تنتظر موعد ضربتك. المُشكلة تكمن عندما تكون مُديرًا ماليًا في أنّ مُعجبيك يستمرّون في الصراخ: «أُضرب، يا عديم الفائدة!»».

«أحاول أن أشتري أسهمًا في مجالات عمل رائعة للغاية إلى حدّ أنّ أحمقًا يستطيع إدارتها. لأنّه عاجلاً أم آجلاً، سيقوم أحد منهم بذلك».

ما إن أنهيتُ كتاب السيرة الذاتية ذات الـ 800 صفحة، حتى فتحتُ واحدًا آخر. في النهاية أصبح لدي خمسة عشر كتابًا عن بافت على مكتبي ولم أكتفِ بعد. تعلّمتُ كلّ ما استطعتُ عنه، منذ أوّل أعماله في بيع علكة جوسي فروت من باب إلى باب في سنّ السادسة إلى حقيقة أنّ شركة بيركشير هاثاواي كانَت الآن خامس أكثر الشركات قيمة في العالم، باستثمارات في كوكاكولا، IBM، وAmerican Express، االملكية الكاملة لـ Heinz، GEICO، See's Candies، Dura-cell، Fruit of the Loom، وDairy Queen. وكلّما استمتعتُ أكثر بتجارب بافت وحكمته، رأيتُه أكثر كالجد وارن.

كانَت قصصي المُفضّلة عنه ترجع إلى الوقت الذي كان فيه في مثل عمري. بدأتُ أرى بعض أصدقائي يُواجهون مُواقف مُشابهة أمام عينيّ. وكلّما كان أصدقائي يواجهون المشاكل، كانوا يجدون الحلّ لدى الجد وارن.

***

لم أكن أظنّ يومًا أن أضع صديقي كوروين مع وارن بافت في الجملة نفسها. ازداد شغف كوروين تجاه صناعة الأفلام قوةً ولم يتعدَ اهتمامه الشؤون المالية، لكنّه حين احتاج نصيحة في كيفية الحصول على اجتماعات مع المُخرجين الذين لم يُعاودوا الاتصال به، أخبرتُه أن يفعل ما فعله الجد وارن.

بعد أن أنهى بافت دراسة الشهادة الجامعية الأولى في جامعة نبراسكا في لينكولن، كان يعمل سمسارًا في البورصة، ما يعني بشكل أساسي أنّه بائع أسهم. ومع ذلك في كلّ مرّة تقريبًا كان يحاول

فيها بافت أن يُرتّب اجتماعًا مع رجل أعمال في أوماها، كان يتم رفض طلبه. لم يرغب أحد في لقاء شاب من غير مصداقية، يُحاول أن يبيعهم الأسهم. ومن أجل ذلك، قام بافت بتغيير أسلوبه، وبدأ يتصل برجال الأعمال وجعلهم يشعرون بأنّه يستطيع أن يُوفّر عليهم أموالاً من ضرائبهم. فقال رجال الأعمال على نحو مُفاجئ: «تفضّل بالدخول!»، وبتلك السهولة، حجز بافت اجتماعاته.

قلتُ لكوروين: «هذا هو الأمر، على الرغم من أن الناس لن يُقابلوك من أجل السبب الذي ترغب فيه، لكنّ هذا لا يعني أنّهم لن يُقابلوك أبدًا. فقط أُعثر على زاوية أُخرى. اكتشف ما الذي يحتاجونه واجعل منه طريق دخولك».

أراد صديقي آندريه أن يدخل في مجال الموسيقى. لم يكن يعرف إن كان عليه أن يحصل على عمل براتب جيد في شركة تسجيلات أو يعمل مُباشرة لدى كاتب أغانٍ كبير من دون أن يتقاضى أيّ أجر غالبًا. قلتُ لآندريه إنّه شيء لا يستحقّ التفكير.

لمّا كان بافت يعمل سمسار أسهم، قرّر أن يصقل مهاراته ويرتاد كلية إدارة الأعمال. قدّم طلبًا إلى جامعة كولومبيا لأنّه كان يعرف أنّ بينجامين غراهام، أسطورة وول ستريت والمعروف بأنّه عرّاب الاستثمار، يدرّس هناك. دخل بافت جامعة كولومبيا، وحضر صف غراهام، وفي النهاية أصبح غراهام مُعلّمه.

لمّا كان بافت على وشك التخرّج، قرّر ألّا يحصل على عمل براتب عالٍ في شركة، وهذا ما كان يقوم به مُعظم حاملي شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، بل أن يُحاول العمل مُباشرة لدى غراهام بدلاً من

ذلك. طلب بافت من غراهام الوظيفة، لكن غراهام رفض، ثمّ عرض بافت أن يعمل لديه من غير راتب، وأيضًا ظلّ غراهام رافضًا.

هكذا، عاد بافت إلى أوماها وعمل كسمسار أسهم مُجدّدًا. إلّا أنّه استمرّ في كتابة رسائل لغراهام، وقام بزيارته في نيويورك، وبحسب قول بافت نفسه، بعد سنتين من: «مُضايقته»، أعطاه غراهام الوظيفة أخيرًا.

كان بافت متزوجًا ولديه طفل في ذلك الحين، ومع ذلك قام بالسفر إلى نيويورك في أسرع وقت ليبدأ العمل. لم يسأل بافت حتّى إن كان هناك راتب. عمل على طاولة خارج مكتب غراهام، يتعلّم مُباشرة من المُعلّم. وبعد سنتين، حين تقاعد غراهام وأغلق شركته، عاد بافت إلى أوماها ليبدأ شركته الخاصّة، ولمّا كان عملاء غراهام السابقون يبحثون عن مكان يستثمرون فيه أموالهم، أحالهم غراهام إلى بافت.

كان بافت شهيرًا بكونه مُستثمرًا على المدى الطويل، وقصّته تشهد على أنّه عامل مسيرته المهنية بالطريقة نفسها. كان بإمكانه أن يحصل على عمل براتب عالٍ مُباشرة بعد التخرّج، ويجني مالاً أكثر على المدى القصير. إلّا إنّه بعرضه العمل بالمجّان لدى غراهام، أعدّ نفسه ليجني مالاً أكثر بكثير على المدى الطويل. وبدلاً من مُحاولة الحصول على راتب بالدولار، اختار بافت أن يحصل على راتبه بالإرشادات، والخبرة العملية، والعلاقات.

قلتُ: «هذا يُشبه ما قاله لي إليوت، يقود أحد الطرق إلى حياة خطية، والآخر إلى حياة مُتسارعة».

في بعض الأحيان كان لديّ أصدقاء لم يكن لديهم مشاكل حتّى. إنّ راين، الذي أراد أن يعمل في الشؤون المالية، أراد فقط أن يعرف كيف يُصبح أكثر كالجد وارن. قلتُ إنّ الجواب كان ثلاث كلمات: اِقرأ الحواشي.

بعد أن أنشأ بافت عمله الخاص، اتصل به كاتب ذات يوم وطلب أن يُجري معه مُقابلة. طرح الكاتب سؤالاً صعبًا على بافت بشأن شركة عامّة. فأخبره بافت بأنّ الجواب موجود في تقرير سنوي كان قد قرأه للتوّ. درس الكاتب التقرير، إلّا إنّه اتصل بعدها ببافت ليشتكي من عدم وجود جواب.

قال بافت: «لم تقرأه بحذر، اِقرأ الحاشية رقم أربعة عشر».

ومن دون شك، كان هناك.

كان الكاتب مذهولاً.

قلتُ لراين: «مع أنّ هذه القصّة قصيرة، ولكنّ العبرة منها عظيمة، وأظن أنّها واحدة من أكبر مفاتيح نجاح بافت. وبينما كان الجميع يقومون باختلاس التقرير، كان بافت يُمحّص الكتابة الصغيرة بهوس، باحثًا في كلّ مكان، دارسًا كلّ كلمة، باحثًا عن أدلّة. ليس عليك أن تولد عبقريًا حتى تتمكّن من قراءة الحواشي، بل هو خيار. إنّه خيار أن تُكرّس الساعات، وتمشي الميل الإضافي، وتقوم بالأشياء التي لا يرغب الآخرون في فعلها. إنّ قراءة الحواشي اللعينة ليست شيئًا على قائمة مهمات بافت، بل مُنظوره تجاه الحياة».

لم يستغرق الأمر وقتًا طويلاً حتى وقع أصدقائي في حبّ الجد وارن أيضًا. فكلّما شاركتُ عنه قصصًا أكثر، شعرتُ بالقرب منه أكثر. وأخيرًا، أصبحتُ جاهزًا لأعود إلى دان.

أعدتُ كتابة رسالتي إلى بافت وأضفتُ ما استطعتُ من الوقائع عنه، مُحاولاً أن أُريه كم كنتُ مهتمًّا. بعثتُها إلى دان لمُراجعة أخيرة، فقال إنّها مثالية.

لمّا سألتُ دان ما إذا كان عليّ أن أطبع الرسالة أو أنسخها باليد، قال: «كليهما!» فعلتُ ذلك وأرسلتُ واحدة إلى مكتب بافت وأُخرى إلى بيته. ثم أرسلتُ الرسالة مُجدّدًا إلى دان كي يُقدّمها مُباشرة إلى بافت.

اتصل دان بعد يومين: «تُوجد رسالتك في البريد الوارد للسيد بافت بينما نتحدّث».

ومع تلك الكلمات السعيدة، بدأت أكثر ستة أشهر بؤسًا في حياتي.

الفصل العشرون

المنزل رقم ستة

بعد أسبوعين، في غرفة التخزين.

المُرسل: مُساعدة وارن بافت.

المُرسَل إليه: آلكس بانايان.

الموضوع: رسالة إلى السيد بافت.

عزيزي السيد بانايان.

إنّ الملف المُرفق ردّ مكتوب من السيد بافت على رسالتك.

نقرتُ لفتحها. كانَت الرسالة التي بعثتُها تُحدّق إليّ، كُتب فيها سطران من حروف بافت المُتصلة المُتعرّجة بالحبر الأزرق الفاتح أسفلها. لا بُدّ من أنّه أحبَّ رسالتي إلى حدّ أنّه كتب ردّه على الفور وطلب من مُساعدته أن تمسحها ضوئيًا وتُرسلها إليّ عبر البريد

الإلكتروني فورًا، ولكن بسبب الطريقة التي مُسحَت بها ضوئيًا، لم أستطع أن أفهم الكلمات، لذلك راسلتُ مُساعدة بافت لأسألها عمّا كان مكتوبًا. افترضتُ أنّها تقول: «آلكس، في الغالب، أنّك أمضيتَ أشهرًا تُجري أبحاثًا لتكتب هذه الرسالة! عليّ أن أقول، لقد أثَرتَ إعجابي. وأودّ أن أفيد مهمّتك. لماذا لا تتصل بمُساعدتي ونستطيع إيجاد بعض الوقت لإجراء المُقابلة في الأسبوع القادم؟».

بعد خمس دقائق، ردَّت مُساعدته:

المُرسل: مُساعدة السيد وارن بافت.

المُرسَل إليه: آلكس بانايان.

الموضوع: رسالة إلى السيد بافت.

تقول الكلمات:

آلكس، جرت تغطية نواحي حياتي كافة عدّة مرّات. لديّ الكثير لأنجزه، ولا أستطيع قبول جميع المُقابلات المطلوبة.

- WEB.

لم يكد يرفع إصبعه ليكتب ذلك الرفض، حتى شعرتُ كما لو أنّه أرجع ذراعه إلى الخلف ولكمني في حنجرتي.

اتصلتُ بِدان.

«ظننتُ أنّنا في أفضل حال، وأنّ هذه صفقة محسومة، ما الخطأ الذي ارتكبتُه؟».

«آلكس، عليك أن تفهم، نحن نتكلّم عن وارن بافت. إنّه يتلقّى مئات الطلبات في اليوم. يجب ألّا ترى هذا شيئًا سلبيًا. وحقيقة أنّه أرسل إليك ردًّا مكتوبًا باليد تعني أنّك تُعجبه. أنا أعرف السيد بافت. وأعلم أنّه لا يكتب ردودًا إلى أيّ كان».

سألتُه ما الشيء التالي الذي يجب عليّ فعله.

قال دان: «عليك أن تكون مُثابرًا فقط، جرى رفض كولونيل ساندرز 1009 مرّة حين أنشأ دجاج كنتاكي. هذا رفضك الأوّل فقط. إنّ السيد بافت يقوم باختبارك، ويُريد أن يرى مقدار رغبتك في ذلك».

بعد أن أنهيتُ المكالمة، طبعتُ عشرة اقتباسات وألصقتُها على جدران غرفة التخزين.

«الإصرار، إنّه لشيء مُبتذل، لكنّه ينجح. إنّ الشخص الذي يُحقّق الأمر من يمضي قُدمًا في حين أن الجميع يستسلم. هذا أكثر أهمية من الذكاء، والأصل، وحتى المعارف. كُن عنيدًا! داوم على ضرب ذلك الباب إلى أن تُحطّمه!».

جيري وينتروب.

«إنّ الطاقة والإصرار يهزمان كلّ شيء».

بينجامين فرانكلين.

«إنّ الطريق الأوضح نحو النجاح أن تقوم دائمًا بالمحاولة مرّة أُخرى».

توماس إديسون.

«لا يُمكنك هزيمة الشخص الذي لا يستسلم أبدًا».

بايب روث.

«إنّ نجاحي مبني على الإصرار، وليس الحظ».

إستي لودر.

«لا يتعلّق الأمر بأنّني شديد الذكاء، بل بأنّني أُمضي وقتًا أطول مع مسائلي فقط».

آلبرت أينشتاين.

«نستطيع فعل أيّ شيء نُريده إذا ما داومنا عليه لوقت كافٍ».

هيلين كيلير.

«إن كنتَ تمرُّ بوقت عصيب، اِمضِ قدمًا».

وينستون تشيرتشل.

«لا شيء في العالم يستطيع أن يحلّ محلّ الإصرار».

كالفين كولديج.

ساعدني دان في كتابة رسالة أخرى إلى بافت وقمتُ بإرسالها. انقضى أسبوع ولم يأتني ردّ. راسلتُ مُساعدة بافت لأرى ما إذا كانَت قد وصلَت إلى مكتبه.

المُرسل: مُساعدة وارن بافت

المُرسل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: إعادة: رسالة إلى السيد بافت

تلقّى السيد بافت رسالتك الثانية. في أيّ حال، ردّه الأول لا يزال نفسه. أنا آسفة لن يستطيع مُساعدتك.

خيطة!

لمّا كنتُ أجري مُقابلة مع تيم فيريس، شعرتُ أيضًا كما لو أنّني أتلقّى اللكمات، ولكن بالمُقارنة بهذه، كان ذلك شجار طلّاب الصف الثالث في ساحة اللعب.

بالنظر إلى الماضي، أستطيع رؤية أنّ بافت لم يقُم بأيّ شيء خاطئ. لم يكن مدينًا لي بشيء. إلّا إنّني لم أكن أُفكّر بصفاء في ذلك الوقت. وفضلاً عن ذلك، فإن دان ظلّ يُذكّرني: **الإصرار**.

في الصباح التالي دوى صوت مُنبّهي عند الساعة الخامسة صباحًا. شددتُ رباط حذاء الركض خاصتي، وخرجتُ إلى الشارع المُظلم، وسمعتُ أغنية «عين النمر» بصوت عالٍ عبر سماعاتي. ركضتُ في الطريق، مُتخيّلاً وجود بافت عند نهاية كلّ مجمّع سكني. أخبرتُ نفسي بأنّني ندّه، وأنّ رغبتي في أن أُقابله أكثر من عدم رغبته في مُقابلتي.

لو كان هذا فيلمًا، فسيكون هذا الوقت حيث سيعرضون مونتاجًا لشهور تمضي بينما أقوم بالركض على الرصيف، والأشجار تتحوّل من الأخضر إلى البرتقالي، وتتساقط الأوراق، وتتراكم الثلوج. قرأتُ كتبًا أكثر عن بافت، شاهدتُ مُقابلات أكثر على يوتيوب، واستمعتُ إلى كتب صوتية أكثر. لا بُدّ من أن هناك شيئًا يفوتني. وجد بافت جوابه في الحاشية الرابعة عشر. كنتُ على الحاشية رقم 1014.

قبل أن أُدرك الأمر، وصل شهر كانون الثاني وكان الفصل الدراسي الربيعي في جامعة جنوب كاليفورنيا على وشك أن يبدأ. ومن غير تردّد، أوقفتُ دوامي لفصل آخر.

أجريتُ المزيد من الأبحاث عن بافت، استيقظتُ أبكر، وركضتُ أسرع. وعلى الرغم من صعوبة الاعتراف، فإنني لم أكن أقوم بذلك من أجل بافت ولن أقوم بعد الآن. كنتُ أقوم بذلك لأُثبتَ للجميع أنّهم كانوا على خطأ، كلّ فتاة قالَت إنّها تراني صديقًا فقط، كلّ فتىً محبوب جعلني أشعر كأنّني غير مرئي، كلّ أخوية قامَت برفضي.

أرسلتُ رسالة ثالثة لبافت.

لا رد.

خبطة، لكمة سريعة على الفك.

رابعة.

خبطة، لكمة خطافيّة على العين.

كان شوغار راي قد حذّرني من هذا: «عليك أن تبقى في النزال. وسيغدو الأمر صعبًا. وستسمع كلمة لا، ولكن عليك أن تُتابع الدفع».

كنت اتّصل بمُساعد بافت كلّ صباح أربعاء لأسأله ما إذا كان بافت قد غيّر رأيه. وكان الجواب دائمًا كلا.

أرسلتُ رسالة خامسة.

خبطة، صدع في أنفي.

سادسة.

خلطة، بصقتُ سنًا.

كتبتُ رسالة أكثر تفصيلاً في شهر شباط، آملاً أن يرى بافت كم كنتُ راغبًا في ذلك.

المُرسل: مساعدة وارن بافت

المَرسل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: رسالتك إلى وارن بافت

آلكس،

قرأ السيد بافت رسالتك الخامسة في شهر شباط. نحن آسفون لأنّه لن يستطيع أن يُجري المُقابلة معك. لقد ازدادَت الطلبات منذ ردّنا السابق وجدول أعماله أكثر من مُمتلئ فحسب.

خبطة، خبطة، خبطة. ارتميتُ على الأرض، وأنا أسعل دمًا.

عند تلك النقطة كنتُ أشعر بأنّ الشخص الوحيد الجالس في زاويتي هو دان.

كانَت صداقته لوحدها تُبقي أملي حيًّا.

سألتُه: «لماذا لا تستطيع أن تتصل ببافت بنفسك فقط؟».

«آلكس، هل تثق بي؟».

«بالطبع».

«إذن، عليك أن تثق بأنّ من الأفضل أن أُعلّمك كيف تصطاد، من أن أُعطيك الأسماك. إنّ الاتصال بالسيد بافت أمر سهل. لكنّ المهمّ أن تتعلّم كيف تحصل على الموافقة بنفسك. عليك فقط أن تُصبح أكثر إبداعًا في رسالتك القادمة».

أخبرني دان عن صديق له كان يُريد مُقابلة بيل كلينتون. وبعد أن رفض طاقم كلينتون، قام ذلك الصديق بشراء موقع الإنترنت اِسأل كلينتون AskBillClinton.com، كتب رسالة إلى الرئيس السابق عارضًا أن يُقدّم العمود إليه هديةً، وقام مكتب كلينتون بترتيب وقت لهما كي يلتقيا. اقترح دان أن أقوم بالمثل مع بافت، ولذلك قمتُ بشراء موقع اسألوا وارن بافت AskWarrenBuffett.com، ومن ثمّ قمنا أنا وكوروين بتصوير تسجيل فيديو لموقع يوتيوب وضعناه على صفحة البداية. وكتبتُ رسالة إلى بافت أشرح فيها أنّ في إمكانه استخدام الموقع كطريقة لتعليم الطلاب حول العالم.

المُرسل: مساعدة وارن بافت

المُرسل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: إعادة: رسالتك إلى وارن بافت

آلكس، آسفة على التأخير، إنّ الملف المرفق ردّ مكتوب بيد وارن بافت.

كنتُ أعرف. كنتُ أعرف! الإصرار! لم يرسل إليّ بافت ردًا مكتوبًا باليد منذ الرسالة الأصلية. كنتُ أعلم أنّ نصيحة دان ستفلح. فتحتُ الملف المرفق:

آلكس، كنّا قد ناقشنا أنا وأصدقائي هذه الفكرة الأساسية لعدّة سنوات، فأشار مُعظمهم في النهاية، وأنا أتفق معهم، ألّا نقوم بذلك وأن نلتزم بالكلمة المكتوبة.

وارن إ. بافت.

لم أكن أعلم ما عليّ فعله.

قال لي دان: «أتعلم ما الذي كان يفوتك؟ لم تمضِ الوقت الكافي في التقرّب من حارس البوابة. عليك أن تُرسل الزهور لُمساعدة السيد بافت».

سألتُه: «ألا تظنّ أن هذا مُبالغ فيه قليلاً؟».

«لقد عرفتُها لسنوات. ستحبُّ ذلك».

شعرتُ بعدم الارتياح، إلّا إنّني طلبتُ الزهور في أي حال، وأرفقتها بمُلاحظة أشكرها فيها على تلقّي اتصالاتي وتمرير رسائلي.

المُرسل: مُساعدة وارن بافت

المُرسَل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: أشكرك على الزهور

آلكس،

أشكرك على الزهور الجميلة والملاحظات اللطيفة. وأعتذر لأنّني لم أبقَ على تواصل معك، ومع الأسف فأنا غارقة حتّى أذنيّ في مهمات مُتعلّقة بالاجتماع السنوي. لكنّ الزهور أسعدَت يومي حقًا وأردتُك أن تعلم كم أُقدّر ذلك.

اتصلتُ بدان.

قال: «هل رأيتَ؟ نحن على الطريق الصحيح! أتعلم ما الشيء التالي الذي تحتاج إليه؟ عليك أن تلتقي مُساعدة السيد بافت شخصيًا. قالَت إنّها مشغولة، أليس كذلك؟ من أجل ذلك أُكتُب لها رسالة تعرض فيها أن تذهب إلى مكتبها وتُصبح فتى المهمات الخاص بها. يُمكنك أن تُعبّئ لها الظروف، تُحضر لها القهوة، أيّ شيء تحتاجه. ثمّ ما إن تتعرّف إليك أكثر، حتى تحصل لك على المُقابلة خلال وقت قصير. أوه، وأرفق الرسالة بفردة حذاء. ضع فردة الحذاء في علبة جميلة، واكتب على العلبة، أحاول فقط أن أضع قدمي داخل الباب!».

«أنت تمزح أليس كذلك؟».

«إطلاقًا. واحرص على أن تكتب أُحاول فقط أن أضع قدمي داخل الباب بحروف كبيرة كي تفهم الدعابة».

«أنا أعتقد أنّ الحذاء مُبالغ فيه قليلاً».

«كلا، إنّ الحذاء الجزء الأفضل. ثِق بي».

اعتراني شعور بعدم الارتياح في داخلي، لكنّني لم أستطع أن أُناقش. كان دان حبل نجاتي الوحيد، وهكذا، ذهبتُ إلى متجر

سالفايشـون آرمي، وابتعتُ حذاء أسـود جلديًا، كتبتُ المُلاحظة كما قال دان، وأرسلتُها.

المُرسل: مُساعدة وارن بافت

المُرسَل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: «لا موضوع»

مرحبًا آلكس

مـن اللطف أن تعرض ذلك ولكن ليس هنـاك حاجة أو حتّى مـكان لشـخص آخر هنـا. وعـلى الرغم مـن أنّ السـيد بافت مُعجـب بإصرارك، فإن جدوله محجـوز بالكامل كالعادة و لن يتمكّـن مـن مُقابلتك فقط. أنت لسـتَ أوّل مـن حاول «ولن تكون الأخير» إلّا أنّه لا يقوم بذلك أبدًا. آمل حقًا أنّك ستقبل هذا الرفض لأنّني لن أسـتطيع الإجابة عن المزيد من الرسائل منك. إنّ الطريقة المُثلى لمُساعدتي في الأشـهر القليلة القادمة أن تدعني أُركّز في عملي وألّا أتشتّتَ عنه. آمل أنّك ستفهم.

***

«دان، أرجـوك، عليك أن تُسـاعدني. هل تسـتطيع من فضلك أن تتصل ببافت بنفسك؟».

قال دان: «أسـتطيع، إلّا إنّ ذلك لن يكـون توجيهًا جيدًا لك، آلكـس. هـذا هو الرفض التاسـع لـك. لم تصل إلى نهايـة الطريق بعد».

حاولـتُ أن أُفكّر في خيارات أكثر وذلك حـين أدركتُ: تمامًا كما قفـز إليوت على متن طائـرة مُتجهًـا إلى الهامبتونز واثقًا بـأنّ الصدفة ستمنحه ما يحتاجه، ماذا لو سافرتُ إلى أوماها وفعلتُ المثل؟ ماذا لو التقيتُ بافت صدفة في محل البقالة أو في مطعمه المُفضّل؟

ظنّ دان أنّ الفكرة عظيمة. بدأتُ أبحث عن تذكرة طائرة وأفكّر كم كان إليوت ليكون فخورًا. كان هذا كلّ شيء علّمني إياه. اتصلتُ به، وبعد أن أخبرته بخطتي، ساد الصمت.

قال إليوت: «أنت تُفسد الأمر».

«مـا الـذي تتحدّث عنـه أنا أعمل 24 سـاعة على مدار الأسـبوع للوصول إلى بافت. لا أستطيع أن أعمل بجهد أكبر».

«تلـك نقطتـي. عليـك أن تفهـم أنّ مجـال الأعمال ليـس تدريب رماية. والأمر لا يتعلّق بأن تُصبح مهووسًا بإصابة الهدف. بل يتعلّق بوضـع أكبر عدد مُمكن من الكرات في الهواء ومُراقبة أيّها سـتُصيب. متى كانَت آخر مرّة عملتَ فيها لتصل إلى بيل غيتس؟».

«الواقع، أنها كانت قبل عدّة أشهر».

«متى كانَت آخر مرّة عملتَ فيها لتصل إلى ليدي غاغا؟».

«ليس قبل بضعة أشهر».

«متى كانَت آخر مرّة عملتَ فيها لتصل إلى بافت؟».

«كنتُ أعمل كي أصل إلى بافت كلّ يوم!».

«هـذا ما أقصده! عليـك أن تبدأ العمل على بناء خط إمداد ورَمْي المزيد من الكرات في الهواء. **إنّ مجال الأعمال ليس تدريب رماية**».

أغلق إليوت الهاتف.

فهمتُ ما كان يقوله، إلّا إنّه لم يبدو صحيحًا بالنسبة إلي.

كان دان قـد أخـبرني عن لائحة الأشـياء التـي يجب تجنّبهـا: «**إنّ النجـاح نتيجـة ترتيب رغباتـك بحسـب الأولوية**». قـال كلّ كتاب أعـمال كنـت قـد قرأتـه أن أكـون مُـصرًّا، ودان، الذي عـرف بافت شخصيًا، قال لي أن أمضي في الأمر.

إنّ مُجرّد كون إليوت مُعلّمي لا يعني أنّه دائمًا على حقّ.

حجزتُ تذكرتي.

بعد يومين، مطار أوماها

كانَـت صالـة القادمين فارغـة، وكان الوقت بعـد مُنتصف الليل وتثاقلَـت حقيبتي القماشـية على كتفـي. كان في الداخل جهاز كيندل خاصّتـي، كما كان هنـاك عشرة كتب عن بافت ذات أغلفة سـميكة. ولـو كان إحضـار الكتـب على نحو ما سـيزيد احتـمال الحصول على المُقابلة حتى ولو واحد في المئة، لكان الأمر يستحقّ المحاولة.

مشيتُ بتثاقل عبر الرواق الفارغ، وكان صدى صوت خطواتي هو ما يكسر الصمت فقط. روّج مُلصق إعلاني أمامي لجامعة نبراسـكا. كان عليـه نسـخة عملاقـة لصـورة كتـاب بافت السـنوي لدراسـته الجامعية الأولى مقرون بـ«1951» في الأسـفل. كان في سـن الواحدة

والعشرين من عمره في ذلك الوقت. وبينما كنت أنظر إلى صورته تلك، بدَت كأيّ صورة كتاب سنويّ أُخرى. كان مُجرّد إنسان عادي. لماذا كنتُ أقتل نفسي في الأشهر الستة الماضية، وأتعرّض إلى اللكم لدى كلّ مُنعطف، كي أسأل إنسانًا عاديًا بعض الأسئلة فقط؟

خرجتُ من المطار وعصفَت رياح داخل معطفي. تساقطَت الثلوج من السماء. ولمّا مشيتُ إلى موقف سيارات الأُجرة، شعرت بألم حادّ في رئتيّ لدى كلّ نفَس آخذه. اصطفّت سيارة جانب الرصيف، وكانَت مصدتُها الأمامية مفقودة. وكانَت رائحة المدخل كشطائر بيغ ماك تعود إلى ثلاثة أشهر.

سألتُ السائق وأنا أصعد إلى الداخل: «هل الطقس بارد إلى هذه الدرجة دائمًا؟».

«إنّها المرّة الأولى لك في أوماها، أليس كذلك؟».

«كيف عرفتَ ذلك؟».

ضحك. «أنت غبي يا فتى».

أخذ صحيفة عن مقعد الراكب، ورمى بها إلى الخلف، فأصابتني في وجهي. كان العنوان الرئيسي يقول إنّه في هذه الليلة ستكون واحدة من أسوأ العواصف الثلجية التي ضربَت أوماها منذ ثلاثين سنة.

انعطفنا على طول طريق سريع خاوٍ. ثمّ بدأَت السيارة في الاهتزاز. بدا الأمر كما لو أنّ أسلحة نصف آلية تُطلق النار من أعلى. كان الثلج

قد تحوّل إلى بـرَد، وبعد عشرين دقيقة صاخبـة، ركنّا في مرآب النزل رقم ستة. كانَت الأضواء في الردهة تُومض.

بعد أن سجّلتُ الدخول، توجهتُ نحو المصعد، حيث كان هناك امرأتان مُستندتان إلى حائط، كانَت ملابسهما لا تكاد تُغطّي جسديهما. وكان لـدى كلتيهـما أظافر بطول ثلاثة إنشـات وشـعر طويل إلى حدّ أنّه كان يحتك بخصريهما المكشـوف. حدّقَتـا إليّ، رافعتين حواجبهما. تشنّج جسدي بينما كنتُ أضغط زر المصعد بسرعة.

انفتـح بـاب المصعـد وصدمتنـي رائحة قويـة وكريهـة للغاية، لا يُمكنها أن تصدر إلّا عن أحد لم يسـتحمّ منذ أسابيع. كان في الداخل رجـل ذو وجه شـاحب وعينين محتقنتـين بالدماء. ترنّـح إلى الأمام، وكانت إحدى يديه تحكّ رقبته، والأُخرى تمتدّ نحوي.

وصلتُ إلى غرفتي وأحكمتُ قفل الباب. كان البرد داخل الغرفة كما هو خارجها. كانَت المدفأة مُعطّلة. ولمّا اتصلتُ بمكتب الاستقبال كي أسـأل أيّ المطاعم ومحلات البقالة كانَـت مفتوحة، أخبروني بأنّ جميعها مُغلقة بسـبب العاصفة. مشـيتُ إلى آلة البيـع في آخر الرواق، وكانت أيضاً مُعطّلة. استسلمتُ، سكبتُ لنفسي كأسًا من ماء الحنفية من مغسلة المرحاض، وأكلتُ كيس فول سوداني ممّا يوزعونه عادة في الطائرة كوجبة العشاء.

بينما كنـتُ أُخرج كتب بافت من حقيبتـي، اتضح لي الأمر. كيف سـألتقي بافـت صدفةً خلال أكبر العواصف منذ سـنوات؟ ما الذي

كنتُ أفعله هنا أصلاً؟ كنتُ أظنّ أنّ السفر إلى أوماها سيُنشّطني، ولكن بينما كنتُ أنظر في أرجاء الغرفة الفارغة، شعرتُ كما لو أنّ كلّ رفض أرسله لي بافت كان مُثبّتًا إلى الحائط بمسمار. في تلك اللحظة، كنتُ أشعر بالوحدة أكثر من أيّ مرّة في حياتي.

أخرجتُ هاتفي وتصفحّتُ موقع فيسبوك. كان هناك صورة لصديقيّ كيفن وآندريه يضحكان معًا، ويتسكّعان في حفلة تلك الليلة، وصورة لأُختيّ تاليا وبريانا، وهما تبتسمان، وتتناولان الطعام في مطعمي المُفضّل، ومجموعة كاملة تحتوي على أكثر من مئة صورة للفتاة التي كنتُ مُعجبًا بها منذ اليوم الأوّل لي في الجامعة. تنقّلتُ عبر الصور. كانَت تدرس في الخارج في أستراليا. كانت رؤيتُها مُبتسمة على الشاطئ، تحت الشمس الدافئة، قد ذكّرتني بكم كنتُ أشعر بالبرد والبؤس.

إنّ الجزء الأسوأ أنّني أنا من فعلتُ ذلك بنفسي. أنا اخترتُ هذا. كنتُ أستطيع أن أبقى في المدرسة. وكان من المُمكن أن أدرس في الخارج وأستمتع بحياتي. تركتُ ذلك كلّه، من أجل هذا؟

ألقيتُ بهاتفي على الوسائد وتهاويتُ على السرير. كانَت الملاءات مُتجمّدة. تدحرجتُ عن السرير واستلقيتُ على السجادة، ثانيًا ركبتيّ إلى صدري. تكوّمتُ على الأرض مُرتجفًا، أُفكّر في كلّ رفض تلقيتُه خلال الأشهر الستة الماضية.

وبينما كانتُ الفكرة تحوم في داخلي، رأيتُ صرصارًا يزحف فوق السجادة، على بعد بضعة إنشات من أنفي. لقد أصبح ضبابيًا حين راح يتحرّك نحو شق في الحائط، وشعرتُ بدمعة تسيل على وجنتي.

كان شوغار راي قد أخبرني عن الخزّان المُخبّأ، لكنني لستُ شوغار راي. لم يكن لديّ خزان مُخبّأ.

كنتُ خارج اللعبة.

الفصل الحادي والعشرون

تقبيل الضفدع

غادرتُ أوماها بعد عدّة أيام، خالي الوفاض. في الأسبوع التالي، لم أطأ قدمًا في غرفة التخزين، ولم ألمس كتابًا. لم أُرسل أيّ رسالة إلكترونية، ولم أفعل شيئًا سوى الجلوس، أتخمّر في الفراغ.

استلقيتُ على الأريكة أُبدل بين قنوات التلفاز وإذ باتصال من ستيفان وايتز، عميلي الداخلي الذي وصلني مع تشيه لو.

قال ستيفان: «لن تُصدّق هذا، لكنّني قمتُ للتوّ بتدبير مُقابلة لك مع دين كامن».

«دين.... من..؟».

تابعتُ التقليب عبر المحطّات.

قـال سـتيفان: «دين كامـن بطلي، أسـدني خدمة. اِطلـع عليه، ثمّ اتصل بي عندما تنتهي».

اسـتغرق الأمـر عدّة أيّـام إلى أن قمـتُ أخيرًا بالبحـث عن «دين كامـن» عبر موقع غوغل. ظهرَت له صـورة وهو فوق دراجة، وقال التعليـق إنّـه مَـن اخترعها. ثـمّ قـرأتُ أنّه اخـترع أيضًا جهـاز تنقية للماء يُدعى سلينغشـوت، ومضخّة الحقـن الوريدي، ومضخّة حقن الأنسـولين، ومضخّة الري الجراحي، والكـرسي المُتحرّك الكهربائي iBot. ثم شاهدتُ خطابه في مؤتمر تيد الذي كان عليه أكثر من مليون مُشاهدة، والذي كشف فيه دين كامن عن ذراع اصطناعية اخترعها. كان قد تقلّد الميدالية الوطنية للتقنيات، ودخل قاعة مشاهير التقنيين الوطنيين، وكان لديه أكثر من 400 براءة اختراع باسمه.

ثـمّ صادفـتُ كلمتـين جعلَتنـي أنهض من عـلى كرسـيي: «تقبيل الضفـدع». إنّـه مُصطلح صاغـه كامن لحفـز مُهندسـيه، مأخوذ من القصّـة الخياليـة الأميرة والضفـدع. تخيّل بركة ماء مليئـة بالضفادع، وكلّ منهـا يُمثّـل طريقة مُختلفة لحلّ مُشـكلتك. يُخبر كامن مُهندسـيه بأنّهـم إن استمرّوا في تقبيل الضفادع، فسـيتحوّل أحدهـا في النهاية إلى أمـير. هكـذا، حتّى بعـد أن تكون قـد قبّلتَ عـشرات الضفادع، فالنتيجة الوحيدة التي حصلتَ عليها الطعم السيّىء في فمك، ولكن يقول كامن أن تستمرّ في تقبيلهم، وفي النهاية، ستجد الأمير.

ولكـن مـاذا لـو كنتَ قـد قبّلـتَ الضفـادع كلّها وما زلـتَ لم تجد الامير؟

ثـمّ فكـرتُ، حسـنًا، إن كان هناك شـخص يسـتطيع إخباري بما إذا كان علـيّ أن أسـتمرّ في مُحاولة الوصول إلى بافـت، أو إذا كان عليّ الاستسلام، فربّما هو دين كامن.

بعد أسبوعين، مانشيستر نيو هامشير

غطّـت صورة كبيرة لآلبرت آينشـتاين المكتـب. واكتظّت رفوف طويلـة من خشـب البلـوط بالكتب السـميكة. وما إن جلسـتُ على كرسي، حتى جلس كامن أمامي وارتشـف كوبًا من الشـاي الداكن. كان يرتـدي قميصًـا من القماش الأزرق مدسوسًـا في سروال أزرق. وعلى الرغم من أنّها كانَت الثالثة ظهرًا فقط، فإن وجهه بدا كما لو أنّه كان يعمل طوال العشرين ساعة السابقة.

قال كامن: «إذن، ما الشيء الذي نحن هنا للتحدّث بشأنه؟».

أراد جزء منّي أن أُخبره بما حدث بالضبط مع بافت وأطلب نصيحته، إلّا إنّنـي منعتُ نفسي. وهذه ليسَـت جلسـة لعلاجي النفسـيّ. وبدلاً عن ذلك أخبرتُ كامن لماذا بدأتُ في المهمّة، ولمّا انتهيتُ، أطلق ضحكة حزينة.

قـال كامـن: «لقد كان الكثير من الأشـخاص اليافعـين يأتون إليّ ويتوقّعون بشـكل ما أنّني أسـتطيع أن أُعطيهم أفكارًا ثاقبة عن كيفية النجـاح». ثم رفـع نظره مُفكّرًا: «لنقل إنّ هنـاك فرصة واحد في المئة لكـي تقـوم بشيء صحيح. فإن كنتَ ترغب في القيـام به أكثر من مئة مرّة، فسـتبدأ في الاقتراب من احتمالية أنّك في النهاية سـتقوم بالشيء الصحيح. سـمّه حظًا، سمّه مُثابرة، لكنك سـتصل إليه في النهاية إن استنهكتَ جميع جهودك».

قلـتُ: «لكنني واثق بأنّ هناك مرحلة، وهذه هي المرحلة التي أمرّ بهـا، حيث إنّك في بعض الأوقات تعود إلى المنزل وأنت تشـعر بأنّك قبّلـتَ جميع الضفـادع. تبادلتَ القبل مع البركـة بأكملها، ومع ذلك فإنك لم تجد الأمير حتى الآن».

مال كامن نحوي.

قـال: «دعنـي أجعـل الأمر أبشـع، تذهـب إلى البيـت، تقبّل كلّ ضفدع، وكلّ ما سـتحصل عليه البثور على وجهك. أنت مُسـتلق في السرير تُفكّر: «لقد قبّلتُ كلّ ضفدع، لكنني ما زلتُ لا أملك الحلّ، وحتّى إنّني لا أعرف مكان الضفدع التالي».

تابـع: «ولكن بعد ذلـك، تتقلّب في السرير مُفكّـرًا: «لقد خضتَ هذا الأمر لأنّ المُشكلة كبيرة حقًا. كنتَ تعلم أنّ الأمر سيكون صعبًا. وبعد هذا الوقت والجهد، إن استسـلمتَ، فهـذا لأنّك ضعيف. لقد تُهـتَ عـن رؤيتـك، وخسرتَ شـجاعتك. وسـيكون هنـاك جواب عاجلاً أم آجلاً. إنّ السبب الوحيد لاستسلامك الآن أنّك جبان».

تابع كامن: «ولكن عندها، تتقلّب أكثر في السرير وتُفكّر: «اِستمرّ، تابع المحاولة. أتعلم لِمَ سـتقوم بذلك؟ لأنّك غبي، أنت لا تتعلّم من أخطائـك، غرورك كبير، وأنت غير قابل للتغيير، أنت عنيد، وتُضيّع وقتـك، ومـواردك، وطاقتـك وحياتـك. أيّ شـخص بنصف عقل يستطيع أن يعرف أنّ الوقت قد حان للمُضي قُدمًا»».

سـألتُه: «كيف تُقرّر؟ كيـف تُقرّر متى عليـك أن تُتابع القتال، أو متى عليك أن تتقبّل خسارتك؟».

أجاب: «سأُعطيك أبشع جواب لديّ».

تقدّمتُ إلى الأمام.

نظر كامن إلى الأعلى، وأخذ نفسًا عميقًا، ثمّ نظر إلى عينيّ.

«أنا لا أعرف».

لقد سافرتُ آلاف الأميال لأتحدّث إلى واحد من أذكى الناس في العالم وجوابه هو «لا أعرف»؟

قال كامن بهدوء: «ذلك هو السؤال الذي يُبقيني صاحيًا في الليل، تلك المسألة التي تُزعجني أكثر من أيّ شيء. لأنّك إن تابعتَ المحاولة ولم تحصل على جواب، ثمّ تابعتَ المحاولة وما زلتَ لا تملك الجواب، ثمّ في النهاية تتوقّف».

سألتُ: «عند أيّ نقطة عليك التوقّف؟».

«في أيّ وقت تُقرّر فيه ذلك. بحكم التعريف، لا تستطيع الإجابة عن ذلك السؤال».

شعر كامن بإحباطي.

قال: «أُنظر، لستُ هنا لأعطيك خريطة للطريق. أنا هنا لأُخبرك: هذا ما عليك أن تتوقّع رؤيته. إن أعطيتُك الخريطة التي رسمها لويس وكلارك، سيكون سهلاً جدًا عليك أن تذهب من هنا إلى الساحل الغربي، ولهذا السبب يتذكّر الجميع أسماء لويس وكلارك ولا أحد يتذكّر من قرأ الخريطة التي رسماها وقاما برحلتهما للمرّة الثانية».

تابع: «إن كنتَ تظنّ أنّك لا تستطيع أن تتحمّل هذا القدر من الغموض والفشل، فعليك أن تنتظر لويس وكلارك ليُوفّرا الخريطة، ويُمكنك أن تكون أحد أولئك الناس الذين يقومون بعمل جيد في اتباع قيادتهما. إلّا إنّك إن كنتَ تُريد أن تكون أحد أولئك الأشخاص الذين يقومون بما قام به ذانك المبتكران، فكُن مُستعدًا، كما فعلا، لأن تفشل وتتعرّض لعضّة الصقيع، وأن تُحاط بأشخاص لا يتمكّنون من النجاح. وإن كنتَ غير مُستعدّ لهذا النوع من الأشياء، حسنًا: لا تقُم بذلك. هناك مساحة كبيرة في العالم لأشخاص آخرين، ولكن إن كنت تُريد القيام بذلك، وكنتَ تُريد أن تنجح وتقوم بأمور عظيمة، فكُن مُستعدًّا لأخذ وقت أطول بكثير ممّا ظننتَ، وتكلفة مال أكثر ممّا توقعتَ، وأن تكون مليئًا بالفشل المؤلم، الإحراج والإحباط. إن لم يكن هذا ليقتلك، تابع المشي في الوحل».

قلت: «لنقل إنّني أمشي في الوحل، فهل تستطيع على الأقلّ أن تمنحني بعض الإرشادات أو المهمات لكيفية إيجاد الضفادع المناسبة للتقبيل؟».

قال كامن: «حسنًا، ها هنا واحدة كبيرة: من الأفضل لك أن تُثبتَ أنّ الأمر مُستحيل التحقيق على أن تستنزف العدد اللامتناهي من طرق الفشل».

لقد شرح أنّه حين قام بتقبيل الكثير من الضفادع ولم يُحرز تقدّمًا، كان يتراجع ويسأل نفسه إن كان ما يفعله أمرًا مستحيلاً حقًا. هل تتناقض مع قوانين الديناميكيا الحركية، وفيزياء نيوتن، أو بعض المبادئ الأساسية الأُخرى؟

قال كامن: «من الجيد أن تعرف متى وقتك ضائعًا، إن كنتَ تستطيع إقناع نفسك بأنّ مُشكلة ما لا يُمكن حلّها، يُمكنك أن تستسلم من غير أن تشعر بأنّك جبان».

يُجري المراسلون الصحفيون مُقابلات مع بافت طوال الوقت. بالطبع ذلك مُمكن.

تابع: «إن تابعتَ تقبيل الضفادع، ولم تحصل على شيء سوى النتائج نفسها، فيجب أن تكون هناك نقطة تقول عندها، لن أعتمد على الحظ. ولن أستمرّ في شراء بطاقات اليانصيب. وعلى الرغم من أنّني أقول دومًا إنّ المُثابرة شيء عظيم ولا تكن جبانًا، فإن القوّة العمياء غباء مُطلق».

«بالطبع سيكون هناك مليارات الضفادع، ولكن في بعض الأحيان سوف أُلاحظ أنّ هناك فقط عشرة أنواع مُختلفة منها، لذلك هذه نصيحة جيدة أُخرى: عليك أن تقوم بتقبيل واحد من هذه، وآخر من تلك، ولكن لا تحاول أن تُقبّل كلّ ضفدع موجود. اكتشف أوّلاً كم نوعًا من الضفادع يُوجد ومن ثمّ فكّر فيما إذا كنتَ تستطيع تقبيل واحدٍ من كلّ نوع».

توقّف كامن عن الكلام وألصق رؤوس أصابعه بعضها ببعض.

قال: «إنّ التأكيد على الحدود، في بعض الأحيان هو ما يعُطيك الرؤية لخلق حلّ مُبتكر».

أخبرَني قصة عن نقص تعليم العلوم والتقنية في المدارس الاميركية العامّة. زعم مُعظم الناس أنّها أزمة تعليمية، لذلك حاولوا حلّها

بالطُرق القديمة نفسها، وتحديث المناهج الدراسية، وتعيين المزيد من المُعلّمين، ولكن بدا أن لا شيء بدا كأنّه يُجدي نفعًا. تساءل كامن ماذا كان ليحدث لو طُرح السؤال بطريقة مُختلفة. ماذا لو لم تكن هذه أزمة تعليمية، بل أزمة ثقافية؟ فما إن أعاد تشكيل المُشكلة، حتى ظهرَت ضفادع جديدة. قرّر كامن أن يُنشئ مُنافسة تُدعى **أوّلا FIRST**، التي تُعامل العلماء كمشاهير وتحوّل الهندسة في المدرسة الثانوية إلى رياضة. إنّ فيرست الآن ظاهرة عبر البلاد، بعد أن أحدث تغييرًا على حياة الملايين من الطلاب.

قال كامن: «عوضًا عن الشعور بالإحباط من تكرار المُشكلة القديمة نفسها، تكون إعادة صياغة السؤال طريقة جديدة مُلائمة لنوع مُختلف من الحلول».

نوع مُختلف من الحلول.

كنتُ مُركّزًا في كيفية جعل بافت يجلس معي لمُقابلة فردية، ولكن ماذا لو أعدتُ تحديد المُشكلة؟ ماذا لو أردتُ من بافت أن يُجيب عن بعض أسئلتي، بغضّ النظر عن كيف أو أين يُجيب عنها؟

عندما تنظر إلى الأمر بهذه الطريقة، يبقى هناك ضفدع واحد لم أُقبّله بعد.

الفصل الثاني والعشرون

اجتماع أصحاب الحصص

بعد ثلاثة أسابيع، أوماها، نبراسكا

كان البرد شـديدًا إلى حدّ أنني شعرتُ بإبر مُتجمّدة تثقب وجنتيّ، امتـدّ الطابـور لدخـول الصالة إلى آخـر المربّـع السـكني، مُلتفًّا حول الزاوية. كنّا واقفين في الصف لمدّة ثلاث ساعات، منذ الرابعة صباحًا. مرّة أخرى، كنتُ أنا ضدّ أوماها. لكن هذه المرّة، كان لديّ دعم.

كنتُ قد أحضرتُ رجالي.

هـا هو راين: رجـل الأرقام خاصّتي. والواقـع، أنّ رجل الأرقام خاصّتـي لم يكن مُهتمًّا كثيرًا بإجراء الحسـابات في هـذه اللحظة. كان مُنحنيًا ويرتجف، بوشـاح مُلتفّ حول رأسه ممّا يجعله يبدو كمومياء. حاولتُ تنشـيطه بسـؤاله عن احتمالات أن يُجيب بافت عن أسئلتي. تمتم فقط: «أنا أشعر ببرد شديد يمنعني من التفكير».

ها هو براندون، مُمسكًا بكتاب تحت أنفه ومُمسكًا بهاتف فوق رأسه، يستخدمه كمصباح يدوي. لم يتحرّك لخمس عشرة دقيقة. ولم أستطع أن أحزر ما إذا كان مُنسجمًا مع الكتاب أم مُتجمّدًا في مكانه.

بالطبع، كان كيفين على نقيض التجمّد. كان يقفز في الأرجاء مُبتسمًا يُوزّع ألواح الغرانولا مُحاولاً أن يُبقي معنوياتنا عالية.

لم يملك آندريه الوقت لتناول ألواح الغرانولا، فقد كان يُدوّر مُرطّب الشفاه على شفتيه ويُغازل امرأة كانَت خلفنا في مكان ما في الطابور. لم تكن الشمس قد أشرقت بعد وهو يُحاول أن يحصل على رقم هاتف.

أما كوروين، ففي الواقع، كان تعِبًا إلى حدّ أنّه لم يهتمّ للطقس كم كان باردًا. كان يستلقي على الرصيف مُستخدمًا سترة صوفية كبطانية، ويبدو كما لو أنّه لم يُغادر السرير قطّ.

حسنًا، ربّما كنّا نبدو مثل فيلم **الغبي والأغبى** أكثر من فيلم **جنود البحرية**، ومع ذلك، فإن هؤلاء كانوا هم رجالي.

استدار رجل كان واقفًا أمامنا.

«منذ متى أصبحتُم أصحاب أسهم؟».

لم يكن أيّ منّا من أصحاب الأسهم، لذلك لم أعرف ما أقوله. ولحُسن الحظ، جاء كوروين لنجدتي، حاملاً نفسه من على الرصيف وهو يشدّ سرواله المُتراخي. قال وهو يُؤشّر بإصبعه في الهواء: «الواقع سيدي، أنه قد تمَّت دعوتنا على نحو شخصيّ من قبل مكتب السيد بافت».

كبحتُ ابتسامتي. وعلى الرغم من أنّ كوروين كان مُحقًّا، فإنه كان يُهمل تسعة وتسعين في المئة من القصّة.

قبل عدّة أشهر، عرضَت عليّ مُساعدة بافت بطاقات دخول اجتماع أصحاب الحصص السنوي لشركة بيركشير هاثاواي. ربّما شعرَت بالأسف حيالي بعد التعرّض للرفض تلك المرّات. في كلتا الحالتين، كان في غاية اللطف أن تُقدّم ذلك العرض. كانَت بطاقة دخول الاجتماع السنوي بمنزلة تذكرة إلى مباراة بافت الكبرى، إذ يستطيع الدخول أصحاب الأسهم أو الصحافيون فقط. في ذلك الوقت، لم أرَ أيّ فائدة من الذهاب للجلوس بين الحشود فحسب، ولكن بعد التحدّث إلى دين كامن، أعدتُ الاتصال بها لأسأل ما إذا كان العرض لا يزال قائمًا.

«بالطبع آلكس، سأكون سعيدة بأن أُرسل إليك البطاقات».

«شكرًا لك! وفي الحقيقة، أتظنين أنّ في إمكاني الحصول على المزيد؟».

«بالطبع. كم بطاقة تُريد؟».

«آه، ست بطاقات؟».

«أعتقد أنّ ذلك جيد».

«شكرًا جزيلاً لك. وفقط للتأكّد، خلال جزء السؤال والجواب من الفاعلية، يتسنّى لأشخاص من الجمهور أن يسألوا السيد بافت أسئلة، أليس كذلك؟».

«آلكس، آلكس، أنا أعرف ما الذي تُفكّر فيه. أجل، يتسنّى لأشخاص من الجمهور أن يطرحوا الأسئلة على وارن، ولكن عليك أن تعرف أنّ ثلاثين شخصًا أو أربعين فقط يحصلون على تلك الفرصة، وسيكون هناك ثلاثين ألف شخص. إنّه نظام قرعة، وهو عشوائي بالكامل، لذلك على قدر ما أُحبّ تفاؤلك، ما كنتُ لأرفع من سقف آمالك».

والواقع، أنني كنتُ ملك الآمال الكبيرة.

انفجرَت الهتافات من أمام الصف حين فُتحَت أبواب الصالة. بدأ آلاف الناس في الركض والتدافع. تراقصَت الأذرع، ولُوِّحَت الدفاتر الجلدية في الهواء، صاح الناس: «اعذروني! العفو!»، مثل مُسابقة الهروب من الثيران ولكن للأعمال غير الرسمية.

غصتُ أنا ورفاقي عبر الحشود. قفز آندري على السلالم، وانزلق كوروين على السور، وتسلّق كيفين المقاعد، ونجحنا في الوصول إلى المُقدّمة، فائزين بستة مقاعد بالقرب من المنصّة.

كانَت الصالة عملاقة. أدرتُ عنقي إلى الخلف، وأنا أرى مشهد المقاعد عند القمّة، التي كانَت ترتفع ستة طوابق فوقي على الأقل. لم أستطع التوقّف عن التفكير في أنّ تلك الآلاف من المقاعد الفارغة على وشك أن تمتلئ بأشخاص هم أيضًا مُستميتون لطرح سؤال على وارن بافت. كان يُوجد منصّة سوداء عملاقة أمامي مُباشرة، بستائر سوداء شاهقة الارتفاع وثلاث شاشات عملاقة أعلاها. كان هناك طاولة في مُنتصف المنصّة وكرسيين فقط، كانا على وشك أن يُملأ ببافت ونائبه الإداري، تشارلي منجر.

على الرغم من أنني أتيتُ مع آمال مُرتفعة، فإنني لم آتِ بخطّة. ظننتُ أنّني وأصدقائي نستطيع أن نكتشف طريقة ما عندما يحين الوقت. إن كان هناك شيء واحد تعلّمته من برنامج إنّ السعر صحيح، فهو أنّ هناك دائمًا طريقة.

الآن لم يكن هناك وقت أُضيّعه.

لاحظتُ وجود لافتة كتب عليها المحطّة «1» كان أمامها صفّ من الناس.

صحتُ: «راين، أنت قادم معي!».

عند المحطّة «1»، كانَت مُتطوعة تُعطي قُصاصات من الورق الذهبي التي يُلقيها الحاضرون في دلو. كان يُوجد إلى يسار الدلو قاعدة مُكبّر صوت سوداء. قفزتُ أنا وراين إلى مؤخّرة الصف. ولمّا وصلنا إلى المُقدّمة، عرضَت علينا المُتطوّعة بطاقتَي قرعة.

«الواقع أنني أريد أن أسألك شيئًا بدلاً من ذلك» فقلتُ لها إنّ هذه المرة الأولى لنا هنا، وسألتُها كيف تجري القرعة.

قالَت إن عليّ أن أُظهر بطاقتي الشخصية كي أحصل على تذكرة، ومن ثمّ أُلقي التذكرة في الدلو. شرحَت لي: «مُباشرة قبل بداية الاجتماع، سنسحب الأسماء، إنّها لعبة أرقام مُباشرة. أتمنّى أن يُحالفك الحظ، لأنّ الحظوظ واحد من ألف».

تنحيتُ أنا وراين جانبًا وبحثنا عن المحطّة «2»، وهناك غير بعيد كانَت توجد المحطّة «3»، رأيتُ من بعيد بقعًا صغيرة في المستوى الثالث حسبتُ أنها المحطّات 8، 9، 10، 11، و12.

قلتُ وأنا مُمسك براين: «هيّا».

ركضنا نحو المحطّة «2» وسألنا المُتطوّع عن المزيد من المعلومات، آملين أنّ يمنحنا تجميع الأدلة معنا أفضلية. وحصلنا على الجواب نفسه.

المحطّة «3»

المحطّة «4»

المحطّة «5»

تحدّثتُ إلى أكبر قدر مُمكن من المُتطوعين، أُخبرهم قصّة الأشهر الستة التي قضيتها في كتابة الرسائل إلى بافت ولماذا كنتُ هنا مع أصدقائي. ردّد المتطوعون كلّهم الشيء نفسه، حتى قامَت واحدة منهم بأخذي جانبًا.

قالَت: «أنت لم تسمع هذا منّي، إلّا إنّني لاحظتُ في فاعلية السنة الماضية أنّ المحطّات لا تُعامل جميعها بالطريقة نفسها».

«ما الذي تعنيه؟».

شرحَت أنّ التذاكر لا توضع كلّها في دلو واحد، بل يجري سحبها على نحو فردي من محطات مُختلفة، ممّا يُشكّل دزينة من القرع المُنفصلة. كان في المحطات الأقرب إلى المنصّة آلاف التسجيلات. أمّا المحطات التي تقع في القسم العلوي؟ ربّما القليل فقط.

قال راين: «ذلك منطقي جدًا، إنّ نوع الأشخاص الذين سيجلسون في الأمام غالبًا هم الأشخاص المُستميتون لطرح الأسئلة، أما الأشخاص الجالسون في الظلال فغالبًا لا يريدون لفت الانتباه».

أضـاء وجه راين كما لو أنّ المُعالجات في ذهنه كلّها كانَت تعمل في الوقـت عينه. ضاقَت حدقتا عينيه بينما قـام بالنظر بتمعّن في الصالة. «يبـدو أنّـه يوجد ثلاثة آلاف شـخص جالسـين هنا، ألف يجلسـون هنـاك، خمسـمئة يجلسـون هنـا، مئة هنـاك. وإن قمنـا فقط بــ.....» صمـت لبعض الوقت، والأرقـام تومض في عينيه. ثـم صاح فجأة، «المحطة «8»!».

هرعنا عائديـن إلى مُقدمة الصالة، وصحنا لأصدقائنا أن يتبعونا، وسـارعنا إلى الطابـق العلوي. وصلنا إلى المحطـة «8»، وحصلنا على أوراق القرعـة، ووضعناهـا كلّها في الدلو. بعد نحـو عشرين دقيقة، بدأ المتطوّع بسحب الفائزين.

ضاقَـت حنجرتي، وبدا أصدقائـي متوتّرين بقـدري. في أعماقنا، كنّـا جميعًا نعرف أنّ هـذا أملي الأخير لأجعـل وارن بافت يُجيب عن أسئلتي.

أذاع المتطوّع أسـماء الفائزيـن، وعلى الرغم من أنّهـم أخبرونا بأن حظوظنـا كانَـت واحـدًا من ألـف، من بيننا نحن السـتة، فـإن أربعة حصلوا على تذاكر رابحة.

***

خفتَـت أضواء الصالة. ارتعشَـت سـاقاي مـن التوتـر بينما كنتُ أُحلّـل وجـوه مـن حـولي. كان هنـاك صفوف مـن النـاس يرتدون البـزات، منحنـين فـوق الحواسـيب المحمولـة، ومـن ثـمّ كان هناك صفـوف من الناس يميلون إلى الخلـف في مقاعدهم، يحملون القهوة

والكعك في أيديهم، مُستعدّين لمُشاهدة مُباراة بافت النهائية. كنتُ قد قابلتُ أشخاصًا في الطابور قالوا لي إنّ اجتماع أصحاب الأسهم في شركة بيركشير هاثاواي مُهمّ جدًا بالنسبة إليهم إلى حدّ أنّهم حدّدوه على الروزنامة قبل سنة.

كان بعضهم يأتي كلّ سنة منذ عقود.

ساد الصمت بين الحشود حين عرضَت الشاشات العملاقة فوق المنصّة مقطعًا كرتونيًا يؤدّي فيه بافت ومنجر دور حُكّام خياليين في برنامج **الرقص مع النجوم**. استمرّ بافت في إعطاء أصفار للمُتسابقين بينما شعر منجر بالملل وراح يلعب لعبة كلمات مع الأصدقاء على هاتفه. ولمّا سألَتهم مُضيفة البرنامج ما إذا كان في إمكانهم تقديم أداء أفضل، ردّ عليها منجر، «**ظنّنا أنّك لن تسألي أبدًا!**». قفز الملياردير ان الكرتونيان من كرسييهما ورقصا على موسيقى أغنية «غانغنام ستايل»، أغنية موسيقى البوب الكورية التي انتشرَت بسرعة الصيف المنصرم، انفجرَت الصالة بالضحك. «**أوب، أوب، أوب...... أوبا غنغنام ستايل!**» دوَت عبر مُكبرات الصوت، مع ذلك فإن صوت الموسيقى لم يكد يُسمع بين الهتافات.

ثمّ عُرض شريط فيديو لبافت في موقع تصوير مُسلسل Breaking Bad، ولكن عوضًا عن عقده لصفقة مُخدّرات، كان بافت ووالتر وايت يروّجان لبسكويت الفول السوداني، إحدى الحلويات المُفضّلة لدى بافت. تبع ذلك شريط فيديو لبافت مع جون ستيوارت، ومشهد هزلي لبافت مع آرنولد شوارزنيجر. وأخيرًا، انطفأَت الشاشات وظننتُ أنّ الوقت قد حان للعمل،

ولكن لا، فقد هبطَت كرات الديسكو من السقف، أضاءَت أنوار حمراء وزرقاء الصالة كأنّها ملهى ليلي، ودوى صوت أغنية «Y.M.C.A»، باستثناء أنّ الأحرف كانَت قد أُستبدلَت بـ: «B.R.K.A»، رمز أسهم شركة بيركشير هاثاواي. وغنّى الجمهور معها كما لو كانَت هذه الأحرف المُفضّلة لديهم في العالم. ثمّ جاء موكب مُشجّعين عبر الممر.

دخل بافت ومنجر من يمين المسرح، يرقصان ويغنيان «B.R.K.A»، الأمر الذي أطلق زئيرًا هزّ الصالة كهزّة أرضية خفيفة. في الممرّ إلى يساري، وسط الفوضى، كان كوروين، يعضّ على شفتيه ويقترب من المُشجّعات. أعطته إحداهن كرة التشجيع وبات الآن يلوّح بها فوق رأسه، ويُغنّي معها «B.R.K.A». كأنّها ليلتهما الأولى في شهر العسل.

جلس بافت إلى الطاولة وانحنى نحو مُكبّر الصوت. «يا إلهي! لقد تعبتُ!».

بدأ الاجتماع بالإعلان عن حساباته المالية وتعريف مجلس مديريه، الذين كانوا يجلسون في الصفّ الأوّل.

هدر بافت: «حسنًا، سننتقل الآن إلى الأسئلة».

كنتُ أعلم أنّ فقرة السؤال والجواب تأخذ تقريبًا وقت الفاعلية بالكامل. كان يُوجد كومة صغيرة من الأوراق على طاولة بافت ومنجر، وكأسان من الماء، وعُلبتان من صودا الكرز، وصندوق من حلويات سييز بالفول السوداني. كانت إلى يسار المنصة طاولة يجلس

إليهـا ثلاثة مراسـلين صحفيـين ماليين من مجلة فورتشـن، CNBC، ونيويـورك تايمز. وكانت هنـاك إلى اليمين طاولة يجلـس إليها ثلاثة مُحلّلين ماليين.

جرَت فقرة السـؤال والجواب بهذا الشكل: سأل مُراسل عن آداء بيركشـير على مؤشّر سـوق الأسـهم المالية، وتسـاءل مُحلّـل مالي عن التفوّق التنافسي لواحدة من شركات بيركشـير الفرعية. أعطى بافت أجوبة سلسـة، غطّاها بمزحة، تناول بعض سكاكر الفول السوداني، ثـمّ قـال: «تشـارلي؟»، لـيرى إن كان لـدى شريكـه أيّ شيء يقوله. في العـادة كان منجـر ينُهي الأمـور على عجـل «لا شيء أُضيفه». ثمّ تسلّطَت الأضواء على المحطّة «1» سأل فائز بالقرعة من الجمهور عن أكبر مخاوف بافت فيما يتعلّق بأداء بيركشير.

اسـتمرَّت الحلقة. مُراسـل، مُحلّـل، المحطّة «2»، مُراسـل، مُحلّل، المحطّة «3»، قام راين بالحساب وكان لايزال أمامنا ساعة قبل سؤالنا الأوّل. توجّهنا إلى ممرّ منطقة أكشاك البيع كي نتحضّر.

قلـتُ وأنـا أسـحب قصاصـة ورق من جيبـي: «هذه هي أسـئلة المُقابلـة مع بافـت الأكثر أهميـة، آندريه، لقد جرى سـحب بطاقتك أولاً، لذلك ستطرح سؤال الإقناع. وسيحين دوري ثانيًا. وبراندون ثالثًا. ستقوم بطرح سؤال جمع الأموال. كوروين أنت الرابع ستطرح سؤال الاستثمار. «يا رفاق، اِحرصوا على ...».

قال كوروين فجأة: «مهلاً، هل يُوجد مع أحدكم حزام إضافي؟».

كنتُ أعلم أن ليس عليّ أن أسأل، إلّا إنّني فعلتها في أيّ حال: «لماذا تسأل ما إذا كان أيّ منّا يملك حزامًا إضافيًا؟».

هزّ كتفيه استهجانًا.

قلتُ: «اِنتظر، لم تنسَ حزامك، أليس كذلك؟».

«لا تقلق يا رجل. سأجد حلاًّ ما».

حاولتُ ألّا أركّز في كم كنّا نبدو مُثيرين للسخرية. في بحر من السراويل ذات اللون الأصفر الداكن وتسريحات الشعر، كان قميص آندريه غير مُزرّر فوق صدره، وكان براندون وكيفين يرتديان القلنسوات، وبدا كوروين كما لو أنّه احتجز نفسه في استوديو إنتاج أفلام منذ ثلاثة أسابيع. كنتُ أرتدي قميص شركة «ذا بوس»، ولزيادة الحظ، كان السروال نفسه الذي ارتديته في برنامج إنّ السعر صحيح.

كان السؤال الذي احتفظتُ به لنفسي المّفضّل لديّ، وهو لائحة الأشياء التي يجب تجنّبها. كنتُ قد اتصلتُ بِدان قبل يوم كي أُخبره بأنّني سأسأل عنها إذا فزتُ ببطاقة القرعة. فقال دان إنّ ذلك يبدو رائعًا، ولكن لسبب ما طلب منّي ألّا آتي على ذكر اسمه.

عدنا إلى مقاعدنا. وبعد أن اختتم بافت جوابه للمحطّة «7»، أعطيتُ آندريه الورقة البيضاء التي عليها أسئلة المُقابلة ومشى في اتجاه مُكبّر صوت المحطّة «8»، طرح مُراسل سؤالاً، ثمّ مُحلّل، ثمّ تسلّط الضوء على آندريه.

قال، وصوته يدوي من مئات مُكبّرات الصوت، مُجلجلاً في أنحاء الصالة: «مرحبًا، اسمي آندريه وأنا من كاليفورنيا، خلال فاعليات جوهرية، كحادثة سانبورن، حين كنتَ تشتري سييز، أو حين كنتَ تشتري أسهم بيركشير، قُمتَ بإقناع الناس كي يبيعوك حصصهم عندما لم يرغبوا في ذلك حقًا. ماذا كانَت مفاتيحك الثلاثة حتى استطعت أن تؤثّر بالناس في تلك المواقف المُعيّنة؟».

قال بافت: «أجل، لا أظنّ، آه، لقد جئتَ على ذكر سانبورن، وجئتَ على ذكر، آه، سييز».

لمّا قمتُ بكتابة ذلك السؤال في الأصل، كان يبدو جيدًا. إلّا إنّني حين سمعتُ آندريه يصيح الآن: «**عندما لم يرغبوا في ذلك حقًا**»، بدا كأنّه اتهام أكثر من سؤال.

أكمل بافت: «عائلة سيز، كانت هناك حالة وفاة في عائلة سيز».

انصتُّ لأرى إلى أين سيصل بكلامه، إلّا إنّني أدركتُ بعدها أنّه لن يصل إلى أيّ مكان. كان فقط يتفوّه بحقائق مُختلفة عن سكاكر سييز، ويتجنّب مُشاركة أيّ نصائح حول الإقناع، والتي كنتُ أُريدها بشدّة.

قال بافت: «رُبّما يتذكّر تشارلي هذا على نحو أفضل منّي»، إلّا إنّه تابع بعدها قليلاً، ثمّ انتقل إلى السؤال التالي.

وقعت حادثة سييز وسانبورن تقريبًا منذ أربعين سنة، لذلك رُبّما كانَت تلك بعض الأشياء التي لم يتوقّع بافت أن يسمعها. واتضح

لي على نحو مؤلم أنّ قيامي بحشو السؤال بالكثير من التفاصيل، وصياغته ليبدو اتهامًا من دون قصد، تسبّب بنتائج عكسية.

لحُسن الحظ كان لايزال لدينا ثلاثة أسئلة أُخرى.

استمرّت الحلقة وأخيرًا حان دوري. فحص المتطوّع تذكرتي، ثمّ أشار إليّ نحو مُكبّر الصوت.

حدّقتُ من على الشرفة في الظلام، أنظر إلى أسفل نحو الرجل الذي كانَت صورته مُلصقة فوق مكتبي في الستة أشهر الماضية. وبعد كلّ ما تطلّبه الأمر للوصول إلى هذه النقطة، من حراثة آلاف الصفحات، والتفتيش عبر أكثر من مئة مقال، والتعبير عن ألمي لدان عبر الهاتف عشرات الساعات، شعرتُ بأنّني أستحقّ هذه اللحظة.

قال بافت: «حسنًا»، وصوتُه يأتي من كلّ جهة «المحطّة «8»».

تسلّطَت الأضواء. وكانَت ساطعة إلى حدّ أنّني لم أكد أستطيع رؤية الورقة في يدي.

«مرحبًا، اسمي آلكس»، ارتدّ صدى صوتي عليّ بقوّة كادَت تُخلّ بتوازني «وأنا من لوس آنجلوس. سيد بافت، سمعتُ أنّ إحدى طرقك لتُركّز طاقتك أنّك تقوم بكتابة خمسة وعشرين شيئًا تُريد تحقيقها، تختار الخمسة الأهمّ، وتتجنّب العشرين الباقية، أشعر بالفضول لمعرفة كيف اكتشفتَ هذا، وما الطرق الأُخرى التي تستخدمها لترتيب أولوياتك؟».

ردّ بافت مُقهقهًا: «الواقع، بأنني في الحقيقة أكثر فضولاً لمعرفة من أين أتيتَ أنت بهذا؟».

أصدر الجمهور زئيرًا من الضحك يُصيب بالصمم. من الصعب أن أشرح الشعور عندما يضحك مُدرّج كامل من الأشخاص عليك في الوقت عينه.

قال بافت: «إنّ الأمر ليس كذلك، ومع أنّها تبدو طريقة رائعة للتصرّف، فإنّها مُنضبطة أكثر بكثير ممّا أنا عليه. ولو وضَع أحدهم حلوى الفادج أمامي، لأكلتُها!»، وأشار إلى صندوق حلويات سييز.

شعرتُ أنّ وجهي تحوّل إلى اللون الأحمر تحت الأضواء.

أضاف بافت: «نعيش أنا وتشارلي حياة بسيطة للغاية، إلّا إنّنا نعلم ما الذي نستمتع بفعله، والآن نملك الخيار لنفعله بشدّة، يُحبّ تشارلي تصميم المباني، ولم يعُد معماريًا مُحبطًا بعد الآن، بل إنه معماري مُتكامل. هل تعلم شيئًا، إنّ كلانا يُحبّ القراءة كثيرًا، إلّا إنّني لم أكتب قائمة يومًا قط. ولا أستطيع تذكّر كتابة لائحة في حياتي».

قال بافت مُطلقًا المزيد من الضحك: «ولكنّني رُبّما سأبدأ في ذلك! لقد أعطيتَني فكرة!».

خلال لحظة، انطفأ الضوء.

ترنّحتُ عائدًا إلى مقعدي، غير قادر على فهم ما حدث. ما كنتُ أستطيع استيعابه هو الهمس والقهقهة التي كنت أسمعها وأنا أمشي

عبر الرواق. أبقيتُ رأسي مُنحنيًا إلى الأسفل، مُحاولاً أن أتجنّب التواصل البصري.

***

بعد أن استقرّيتُ في مقعدي، انحنى كيفين وأثار نقطة مهمّة: ربّما فاجأ سؤالانا الأوّلان بافت، وإن أردنا أن نأخذ منه إجابة جيدة، فيجب أن يكون السؤال التالي بسيطًا ومُباشرًا. وافقتُ، وقمنا نحن الاثنين بسحب براندون على جنب، وأخبرناه بأنّ سؤاله يجب أن يكون واضحًا تمامًا كيلا يملك بافت خيارًا سوى الإجابة عنه.

خرجنا أنا وكيفين مع براندون إلى الردهة كي يتدرّب على عرض صوته وتعزيز كلّ كلمة. ثم عدنا إلى مقاعدنا، وقريبًا جدًا، كان براندون عند مُكبّر الصوت.

«مرحبًا، أنا براندون من لوس آنجلوس».

كانت تلك أوضح جملة يُمكنني أن أطلبها. كانَت المشكلة أنّ براندون كان واضحًا للغاية، وتلفظّ الكلمات ببطء شديد، فبدا مُثيرًا للشبهات.

تابع براندون: «إن كنتُ في العشرين من عمري، وأُنشئ مشروعًا تشاركيًا، فما نصيحتك لجعل الناس يضعون المال قبل أن يُصبح لديّ سجلّ مُتابعة كمُستثمر مُنفرد؟».

كان هناك وقفة.

قال بافت: «الواقع، أنك لم تبعني!».

أُطلق الجمهور موجة ضحك أُخرى.

تساءلتُ ما إذا كان بافت قد فهم ما الذي يحدث. ها هو شاب عشريني آخر، ويرتدي سروالاً أزرق أيضًا، وأيضًا من لوس آنجلوس، المحطة «8» أيضًا، ويطرح سؤالاً آخر محُدّدًا على نحو غير عادي ولا يمتُّ بصلة إلى أداء بيركشير الأخير أيضًا.

قال بافت: «أعتقد أنّ على الناس أن يكونوا حذرين للغاية بشأن استثمار المال مع أشخاص آخرين، حتّى إن كانوا يملكون سجلّ مُتابعة، على سبيل المثال. هناك الكثير من سجلّات المُتابعة التي لا تعني شيئًا، ولكن عمومًا، سأنصح أيّ شاب يُريد إدارة الأموال، وجني المال مُستقبلاً، أن يبدأ في تطوير سجلّ مُتابعة مُدقّق في أسرع وقت مُمكن. أعني، لقد كان أمر توظيفنا لتيد وتود «اللذين يقومان بإدارة الاستثمارات لشركة بيركشير» أبعد من السبب الرئيسي، إلّا إنّنا بكلّ تأكيد اطّلعنا على سجلّهما. ورأينا سجلًّا يستطيع كلانا «أنا وتشارلي» فهمه وتصديقه، لأنّنا نرى الكثير من السجلّات التي لا نعتقد أنّها تعني شيئًا».

تابع بافت: «إن كان لديك مُسابقة رمي قطعة النقود، وأحضرتَ 310 ملايين قردًا إلى هناك، وكلّهم يرمون قطع النقود، ويقومون برميها عشر مرّات، ستحصل على 300 ألف منهم تقريبًا الذين حصلوا على وجه النقش عشر مرّات مُتتالية بنجاح. وغالبًا ما ستتجوّل القِردة تلك في الأرجاء محُاولة جذب الكثير من المال لدعمها في مُسابقات قلب العملة مُستقبلاً».

تابـع كلامـه: «من أجـل ذلك، مـن واجبنـا، عندما نقـوم بتعيين شخص لإدارة الأموال، أن نعرف ما إذا كان رامي عملات محظوظًا، وإذا ما كان يعرف ما الذي يقوم به».

«الواقع».

قام صوت بمقاطعة بافت.

«لمّا كان لديك المشـكلة نفسـها، ألم تجمع نحو مئة ألف دولار من عائلتك المُحبّة؟».

لقد كان هذا تشارلي منجر.

قال بافت: «أجل، في الواقع، أنني أتمنّى أنّ يظلّوا يُحبونني بعد أن أعطوني المال».

قهقه بافت مُجدّدًا.

تابع، مُتلعثمًا: «الواقع، أنا، لقد كان الأمر بطيئًا للغاية، وكان يجب أن يكون كذلك. كما أشار تشارلي، رُبّما اعتقد بعض الناس أنني كنتُ أُديـر عملية احتيـال، ولم يظـنّ بعضهم الآخر ذلـك، ولكن كان من مصلحتهم أن يُخيفوا الناس نوعًا ما، لأنّهم كانوا يبيعون الاستثمارات في أوماها».

«كي تجذب المال، عليك أن تستحقّ المال، وعليك أن تطوّر سجل مُتابعة عبر الزمن يُثبت ذلك. عليك أن تشرح للناس سبب كون هذا السجل نتيجة التفكير بصوت عال، أكثر من كونه ببساطة مُتوافقًا مع التوجّهات السائدة، أو أن يكون محظوظًا فحسب. تشارلي؟».

«أنـت تدخل حديثًـا في اللعبة وأنـت في الخامسـة والعشرين من عمرك»، كرّر منجر، بإحسـاس من التفكير العميق في صوته. «كيف تجذب المال؟».

لـن أعرف يومًا ما الذي كان تشـارلي منجر يفكّـر فيه، ولكن ربّما لاحـظ هو أيضًا أنّ بافـت لم يكن يُعطينا أجوبة مبُاشرة. شـعرتُ أنّ منجر كان يُنقذني من جولة أُخرى من الإذلال.

قال إنّ الطريقة الأفضل كي تجمع المال قبل أن يكون لديك سجل أن تقوم بذلك من الأشخاص الذين يثقون فيك ويُؤمنون بك مُسبقًا، لأنّهـم شـاهدوك تقـوم بأشـياء أُخرى في المـاضي. قد يكـون أولئك الأشـخاص من أو العائلـة، أو الأصدقاء، أسـاتذتك في الجامعة، أو رؤساء سابقين، أو حتّى آباء أصدقائك.

أضاف منجر: «من الصعب القيام بذلك عندما تكون شابًا، ولهذا السبب يبدأ الناس بشيء صغير».

انحرفَـت محادثة بافـت ومنجر نحو صندوق التمويـل، ثمّ انتقلا إلى السؤال التالي. عاد براندون إلى مقعده، وعلى الرغم من أنّه اضطر لتحمّل بعض الضحك، فإننا على الأقلّ حصلنا على جواب.

كانَت لدينا فرصة واحدة بعد، والأمر يعود إلى كوروين الآن.

بعـد أن قـام بافـت بالإجابة عن سـؤال مـن المحطـة «7»، توجّه كوروين إلى مُكبّر الصوت. طرح المراسلون سؤالاً، ثمّ المُحلّل.

سُلّط الضوء على المحطّة «8».

كان كوروين ينحني إلى الأمام، يحمل ورقة أسئلة المُقابلة في يد، ويرفع سرواله المُتراخي باليد الأُخرى.

بدأ بطرح السؤال، إلّا إنني لم أستطع سماعه.

كان مُكبّر الصوت مُطفأً.

دوّى صوت بافت: «سنأخذ استراحة لمدّة خمس دقائق تقريبًا. أشكركم جميعًا على الحضور! وآمل أن تأتوا في السنة القادمة!».

بتلك البساطة، أنهى بافت فقرة السؤال والجواب.

وقف كوروين هناك، في دائرة الضوء، رافعًا سرواله.

***

شققتُ أنا ورفاقي طريقنا خارجين من الصالة، تُسيطر علينا مشاعر الارتباك والهزيمة. وبينما كنّا نتحرّك عبر القاعات المُزدحمة، حدّق الناس إليّ. نقرني رجل ما على ظهري وقال: «سؤال ظريف يا صاحبي. كنتُ أحتاج إلى القليل من الضحك».

في الخارج على الرصيف، كان الناس لا يزالون يضحكون عليّ. وضع كيفين يدًا على كتفي وقال: «لا تدعهم يُحبطونك».

تابعنا المشي بصمت.

بعد عدّة دقائق، تحدّث كيفين بلطف مُجدّدًا: «هذا غير منطقي، كيف لك أن تسأل شيئًا بعيدًا من الموضوع إلى ذلك الحدّ؟».

صحتُ به: «لم أكن بعيدًا، بل إنّ بافت هو مَن كان بعيدًا».

أخبرتُ كيفين عن لائحة الأشياء التي يجب تجنُّبها وكيف قابلتُ دان، وكيف أنّه وعدني بالوصول إلى بافت، وعن القصص التي شاركني فيها عن العمل لدى بافت، وعن أفكار دان بإنشاء الموقع الإلكتروني وإرسال فردة الحذاء.

بدأ كيفين يُحدّق بعينين نصف مُغمضتين.

قلتُ وأنا أكبح نفسي عن الصراخ: «كيف لبافت أن يقول إنّه لا يعرف عن لائحة الأشياء التي يجب تجنّبها؟ لا أُصدّق أنّ بافت يستطيع الكذب بذلك الشكل».

اكتفى كيفين بالنظر إليّ وقال: «ماذا لو أنّ مَن كذب لم يكن بافت؟».

الفصل الثالث والعشرون

السيد كييينغ!

علمتُ بعد وقت قريب أنّ كيفين كان مُحقًّا. بعد وقت قصير من اجتماع أصحاب الحصص، اتصلَت بي حبيبة دان وأخبرتني بأنّها كانَت تشعر بالارتياب تجاهه هي أيضًا، وقد تواصلَت مع مُساعدة بافت، التي أوضحَت بدورها أنّ دان لم يعمل على نحو مُباشر لدى السيد بافت قط.

لم أستطع تصديق الأمر.

ولّما اتصلتُ بِدان، أنكر ذلك، ثمّ سألني فجأة إن كان أحد آخر على الخط، يستمع إلى مُحادثتنا. أخبرتُه بأنّ لا أحد هناك، ولّما سألتُه أكثر عن خلفيّته، سيطر التوتر على المُحادثة. أجاب عن أسئلتي، لكنّ التفاصيل لم تتوافق. أغلق دان الخط وكانَت تلك المرّة الأخيرة التي تحدّثنا فيها.

لم أشعر في حياتي بالخيانة إلى هذه الدرجة. لم يكن هذا شخصًا غريبًا كاذبًا، بل كان شخصًا وثقتُ به، شخصًا يُهمّني، وهذا ما جعل الألم يكويني بعمق.

رُبّما كان هذا شيئًا أحتاج أن أتعلّمه بالطريقة الصعبة. إنّ بعض الأشخاص ليسوا مَن يدّعون. كانَت مُشكلتي أنّني كنتُ يائسًا من الوصول إلى بافت إلى حدّ أنّني تجاهلتُ إشارات الإنذار بشأن دان التي ظهرَت حولي. كان الدرس واضحًا: إنّ الإحباط يُعيق الحدس.

في الوقت عينه، لم أكن واضحًا تمامًا أنا الآخر. كان لديّ خطة منذ اللحظة التي التقيتُ فيها دان. إنّ السبب الوحيد الذي صادقته لأجله الوصول إلى بافت. ولمّا كنتُ على متن قارب دان في سان فرانسيسكو، وضعتُه في موقف حرِج أمام حبيبته. وعلى الرغم من أنّه غيّر الحقيقة، فإنّه ما كان سيُعزّز الكذبة لو لم أستمرّ أنا بالضغط عليه. إنّ وضعي للاستراتيجيات وافتقادي للشفافية حاصره في الزاوية. إنّ الخداع يُولّد الخداع.

بعد أن عدتُ إلى لوس آنجلوس من أوماها كانَت كآبتي لا تتزعزع. وبعد وقت قصير، كان كوروين يُحاول أن يرفع معنوياتي بينما كنّا نجلس على الرصيف ذات مساء، ونتناول الشطائر أمام متجر بقالة.

قال كوروين بفم مُمتلئ: «يا صاح، أعلم أنّك منزعج، ولا ألومك، ولكن عند نقطة مُعيّنة عليك أن تترك الأمر وتمضي قُدمًا».

تنهدتُ، ثمّ قضمتُ شطيرتي.

تابع كلامه: «عليك أن تعود إلى حياتك الاعتيادية، أليس لديك مُقابلات مُصطفّة؟».

قلتُ: «ليس لديّ شيء، وحتّى لو كان لديّ، فسأفسدها غالبًا. أُنظر إلى ما حصل في اجتماع أصحاب الحصص. لمّا أرسلتُ آندريه بسؤال الإقناع ذاك، وحشوته بالكثير من التفاصيل ممّا قلب بافت ضدنا. ليس الأمر أنّني لا أستطيع الحصول على مُقابلة فحسب، بل إنني لا أعرف كيف أُجري مُقابلة حتّى».

قال كوروين: «عليك أن تتوقّف عن القسوة على نفسك، إنّ إجراء المُقابلات ليس أمرًا سهلاً. إنّه أكثر من مُجرّد طرح أسئلة. إنّه فنّ».

بينما تابعنا الحديث، حصلَت في رحلتي أكثر الصدف التي لا يُمكن تفسيرها. اقتربَت من الرصيف سيارة لينكولن سوداء بنوافذ مُعتمة واصطفّت أمامنا. انفتح الباب وخرج منها لاري كينغ.

كان يمشي واحد من أكثر المُحاورين المشهورين في العالم إلى داخل متجر البقالة أمام ناظري، وكان وحده تمامًا. كان برنامج لاري كينغ يُعرض على قناة CNN لخمس وعشرين سنة. لقد أجرى مُقابلات مع أكثر من خمسين ألف شخص على امتداد حياته. لماذا لم أُحاول أن أتعقّبه من قبل؟ كنتُ أعلم أنّه يعيش بالقرب من هنا وأنّه أمر شبه معروف لدى الجميع أين يتناول فطوره كلّ يوم.

إلّا إنني جلستُ من دون حراك، أُشاهده يبتعد عبر أبواب المتجر الجرّارة.

قال كوروين: «يا صاحبي، اِذهب وتحدّث إليه».

شعرتُ كأنني أحمل أكياس رمل على كتفيّ.

كرّر كوروين: «فقط أدخل متجر البقالة».

لم أكن أكيدًا ما إذا كان هذا هو الإجفال، أو أنّني كنتُ مُستنزفًا فقط من التعرّض للرفض والإذلال في الستة أشهر الماضية.

قال كوروين وهو ينكز كتفي، ويدفعني كي أقف: «هيا! إنّه في الثمانين من عمره. كم قد يكون ابتعد؟».

رفعتُ نفسي عن الرصيف ومشيتُ عبر أبواب المتجر الجرّارة. نظرتُ في أرجاء المخبز، ولم أجد لاري. هرولتُ إلى قسم المُنتجات: أبراج من الفواكه الملوّنة، جدران من الخضراوات، ولم أجد لاري.

عند ذلك تذكّرتُ أنّه ركن سيّارته في منطقة تعبئة المشتريات في السيّارات. **ولا بُدّ من أنّه يُغادر في أيّ دقيقة الآن.**

ركضتُ إلى آخر المتجر مُسرعًا عبر الممرّات، مُلتفتًا برأسي عند كلّ واحد، ولم أجد لاري، لا وجود له. انعطفتُ إلى أقصى اليسار، تجنّبتُ بُرجًا من مُعلّبات سمك التونة، وسارعتُ عبر قسم الأطعمة المُثلّجة. قفزتُ إلى أمام المتجر وبحثتُ عند كلّ صندوق دفع، ولا يزال لاري مفقودًا.

أوقفتُ نفسي عن ركل عربة تسوّق مُتشرّدة. مرّة أُخرى، كنتُ قد أفسدتُ الأمر. لمّا كان لاري كينغ أمامي مُباشرة، لم أفعل شيئًا.

بينما تنقّلتُ عبر المـرآب، رفعتُ ناظري وأمامي مُباشرة، على بعد ثلاثين قدمًا، كان لاري كينغ، بحمّالات سرواله وكلّ شيء.

في تلـك اللحظة، اشـتعل الغضـب والطاقة المكبوتـان في داخلي، تفجّرَا من فمي، وجعلاني أصرخ بملء رئتي:

«سيد كييييييييييينغ!!!!».

ارتفـع كتفاه لأعلى، واسـتدار برأسـه ببطء، تقـوّس حاجباه نحو شـعره، وكان فمـه مفتوحًا بدهشـة، وانبثقَت كلّ تجعيـدة في وجهه. قفـزتُ نحوه وقلتُ: «سـيد كينغ، اسـمي آلكـس، وعمري عشرين عامًا، لطالما أردتُ أن أحييك».

رفع يده: «حسنًا، مرحبًا»، ثمّ مشى مُبتعدًا بسرعة.

تبعتُه بصمت حتّى أصبحنا في الخارج على الرصيف أمام سيارته. قام بفك قفل الصندوق، وعبّأ فيه المُشتريات، فتح باب جهة السائق، وكان على وشك أن يصعد إلى الداخل، فصحتُ مُجدّدًا:

«سيد كينغ! اِنتظر!».

نظر إليّ.

«هل أستطيع، هل أستطيع تناول الفطور معك؟».

نظر حوله. كان هناك عشرات الأشخاص على الرصيف، يُتابعون المشهد وهو يتطوّر.

أخذ لاري نفسًا عميقًا، ثمّ قال بصوته البروكليني الخشن: «حسنًا، حسنًا، حسنًا».

تشكّرته بينما كان يضع حزام الأمان، وقبل أن يُغلق الباب، صحتُ له: «اِنتظر سيد كينغ. في أيّ وقت؟».

نظر إليّ ثمّ أغلق الباب.

صحتُ عبر الزجاج: «سيد كينغ!. في أيّ وقت؟».

أشعل المُحرّك.

كنتُ الآن أقف أمام سيارته، ملوّحًا بذراعي أمام الزجاج الأمامي: «سيد كيييينغ! في أيّ وقت؟».

حدّق إليّ، ثمّ إلى الحشد، ثمّ هزّ رأسه وقال: «الساعة التاسعة!»، ومن ثمّ قاد سيّارته بعيدًا.

***

وصلتُ إلى المطعم في الصباح التالي. كان لاري كينغ في الحجرة الأولى، مُنحنيًا فوق صحن من حبوب الفطور، ويجلس مع بعض الرجال الآخرين. كان يُوجد فوق طاولتهم إطار لوحة فضيّ كبير يحوي صورًا للاري وهو يُجري مُقابلات مع باراك أوباما، وجو بايدن، وجيري ساينفيلد، وأوبرا وينفري والمزيد. كان هناك مقعد شاغر على الطاولة، إلّا إنني كنتُ أشعر بالخجل من الطريقة التي تصرّفتُ بها في اليوم السابق، لم أرد أن أسحب الكرسي بجرأة

وأجلس، لذلك لوّحتُ بيدي بلطف من بعيد وقلتُ: «مرحبًا، سيد كينغ. كيف حالك؟».

تعرّف إليّ برفعه لرأسه، تمتم بخشونة، ثمّ استدار نحو أصدقائه. حسبتُ أنّه يُريدني أن أعود بعد عدّة دقائق، لذلك أخذتُ مقعدًا إلى الطاولة المُجاورة له، مُنتظرًا أن يُناديني.

مرَّت عشر دقائق.

ثلاثون.

ساعة.

وأخيرًا، نهض لاري ومشى نحوي. كنتُ أستطيع الشعور بوجنتيّ ترتفعان، لكنّه بعدها مشى إلى جانبي تمامًا وتوجّه نحو المخرج.

رفعتُ يدي: «سيد.... سيد كينغ؟».

قال: «ما الأمر؟ ما الذي تُريده؟».

شعرتُ بألم حاد مألوف في صدري.

قلتُ بصوت مُستنزف: «بصراحة، لقد أردتُ فقط بعض النصائح عن كيفية إجراء مُقابلات مع الناس».

بعدها، ظهرَت ابتسامة بطيئة على وجهه. بدَت عيناه كما لو أنّها تقول: «لماذا لم تقُل ذلك من قبل؟».

قال: «حسنًا، في بعض الأحيان عندما يكون الناس في بداياتهم ويشعرون بأنهم لا يعرفون كيفية إجراء المُقابلات، ينظرون إلى

الأشـخاص الذين يُعجبونهم، رُبّما يكونـون باربرا والترز أو أوبرا أو أنا، ويـرون كيف نقوم بإجـراء المُقابلات ويُحاولـون تقليدنا، وتلك أكبر غلطة قد تقوم بها. أنت تُركّز فيما نقوم به، وليس في السبب وراء قيامنا به».

شرح أنّ باربـرا والـترز تطرح أسـئلة عميقة موضوعـة على نحو اسـتراتيجي، في حين أن أوبرا تستخدم الكثير من الحماسة والمشاعر، وهو يطرح السؤال البسيط الذي يُريد أن يسأله الجميع.

«عندما يحاول المُحاورون الشُبّان تقليد أساليبنا، فإنهم لا يُفكّرون لماذا نمتلك تلك الأسـاليب. السبب أنّ تلك الأساليب هي ما تجعلنا أكثـر ارتياحًـا في مواقعنـا، وتجعل ضيوفنـا مُرتاحـين إلى أكبر حدّ في مواقعهم، وذلك ما يُنتج أفضل مُقابلة.

أضـاف لاري: «إنّ السـرّ هو: لا يُوجـد سرّ، ولا تُوجد حيلة كي تكون نفسك».

تفقّد ساعته.

«اِسـمع أيّهـا الفتى، عليّ أن أذهـب»، نظر في عينيّ، ثمّ هزّ رأسـه مُجـدّدًا كما لو كان يُناقش شـيئًا في باله. وضع إصبعًا في وجهي وقال: «حسنًا. الإثنين! في التاسعة صباحًا! أراك هنا!».

لّمـا ذهبتُ يـوم الإثنـين، كانَت المقاعـد كلّها محجوزة عـلى طاولة لاري، إلّا إنّه أشار إليّ بالقدوم في أيّ حال، وسألني لما كنتُ مُهتمًّا إلى ذلك الحدّ بإجراء المُقابلات. أخبرتُه عن المهمّة، وما إن سألتُه إن كان يمكنني إجراء مُقابلة معه، قال: «حسنًا، سأقوم بذلك».

تحدّثنا قليلاً عن المهمّة، ثمّ قال إنّ لديه أحدًا يجب أن أُقابله.

قال مُلتفتًا نحو واحد من أصدقائه على الطاولة: «من فضلك كال، هل تستطيع منح هذا الفتى بضع دقائق؟».

كان كال يرتدي قبعة فيدورا سماوية اللون ونظّارات بإطار علوي سميك. بدا كأنّه في خمسينياته، أصغر بعقود من بقية طاقم لاري.

أخبرني لاري أنّ كال فسمان كان كاتبًا في مجلة إسكواير، حيث أجرى مُقابلات مع محمد علي، وميخائيل غورباتشوف، وجورج كلوني، والعشرات من الأيقونات الأُخرى لعمود المجلّة بعنوان «ماذا تعلّمتُ». طلب لاري من كال أن يُشاركني فيها بعض النصائح الأُخرى عن كيفية إجراء المُقابلات.

بعد أن انتقلنا أنا وكال إلى طاولة مجاورة، أخبرتُه عن مُقابلاتي السابقة.

قلتُ: «مهما قمتُ بالتحضير، فالأمور لا تجري كما أُخطّط لها، ولا أستطيع أن أعرف السبب».

سأل كال: «كيف تقوم بإجراء المُقابلات؟».

أومأ برأسه بينما كنتُ أخبره بأنني أمضيتُ أسابيعًا، وفي بعض الأحيان شهورًا، أُجري أبحاثًا عن أسئلتي، ثمّ ضاق جفناه حين قلتُ بأنّني أُحضر مُفكّرتي المليئة بالأسئلة إلى الجلسات.

سألني: «هل تقوم بإحضار مُفكّرتك لأنّها تُشعرك بالارتياح، أم لأنّك تشعر بأنّك من دونها لن تعرف ما عليك أن تسأل؟».

قلتُ: «لستُ واثقًا، لم أُفكّر في ذلك من قبل».

قال كال: «حسنًا لنُجرّب شيئًا، عُد في الغد لتناول الفطور. سيكون لديك مقعد على الطاولة. لا تُفكّر في الأمر على أنّه مُقابلة. تناول الفطور واسترخِ فقط».

أمضيتُ كلّ يوم من الأسبوع التالي أفعل ذلك بالضبط. كلّ صباح، كنت أجلس إلى جانب كال أُشاهد كيف يتناول لاري حبوب الفطور مع العنّاب خاصّته، وكيف يدفع بصحنه بعيدًا بعد أن ينتهي من تناول آخر حبّة عنّاب، بغضّ النظر عن كمية حبوب الفطور المُتبقية، وكيف تحدّث على هاتفه من الطراز القديم، كيف تعامل مع الغرباء الذين أتوا لإلقاء التحية وطلبوا التقاط صورة. لم يكن لاري ليكون أكثر لطفًا مع كلّ واحد منهم، الأمر الذي جعلني أتساءل كم بدوتُ مجنونًا حين لاحقتُه أمام متجر البقالة.

لدى انتهاء الأسبوع، أخبرني كال بأن أجلب مُسجّل الصوت خاصّتي إلى الفطور في اليوم التالي. وقال: «ولكن اترك مُفكّرتك في المنزل، أنت مُرتاح الآن. دع فضولك يطرح السؤال فقط».

في الصباح التالي، كان الجميع في مواقعهم المُعتادة. كان لاري على الجهة المُقابلة لي، مُنحنيًا فوق حبوب الفطور، وإلى يمينه كان سيد، واحد من أعزّ أصدقاء لاري لأكثر من سبعين سنة، وكان التالي بروسي، الذي ارتاد المدرسة الإعدادية معهم، وباري، الذي ترعرع معهم في بروكلين أيضًا، وبعده كان كال، بقبعة الفيدورا السماوية خاصّته. كنتُ قد تناولتُ نصف صحن من عجة البيض حين سألتُ لاري كيف بدأ في عالم البرامج الإذاعية.

قال سيد مُتحمسًا: «لمّا كنّا صغارًا، كان لاري يقوم بلف بضع أوراق، مُدّعيًا أنّها مُكبّر صوت، ويقوم بإذاعة مُباريات فريق دودجرز».

أضاف باري: «لمّا قام لاري بوصف الأفلام، كان وصفه يستغرق مدّة أطول من الفيلم نفسه».

أخبرني لاري أنّ حلمه كان أن يُصبح مُذيعًا، إلّا إنّه لم يعلم كيف يبدأ. وبعد أن تخرّج في المدرسة الثانوية، عمل في وظائف عجيبة، توصيل الطرود، بيع الحليب، العمل جابي ضرائب، إلى حين ذات مساء حين كان في الثانية والعشرين من عمره، وكان يمشي مع صديق له في شارع في مدينة نيويورك، لمّا التقى صدفة رجلاً يعمل في CBS.

قال لاري: «لقد كان ذاك الرجل الذي يقوم بتوظيف مُذيعيّ الراديو، وكان هو من يُعلن بين البرامج: **هنا CBS! النظام الإذاعي الكولومبي!**

طلب منه لاري نصيحة عن كيفية دخول إلى المجال، فنصحه الرجل بأن يذهب إلى ميامي، حيث كانَ عدد كبير من المحطات غير نقابية وكان فيها شواغر. قفز لاري على قطار إلى فلوريدا، نام على أريكة أحد أقربائه، وبدأ يبحث عن عمل.

قال لاري: «قمتُ بالقرع على الأبواب فقط، كانت هناك محطّة صغيرة أجريتُ فيها اختبارًا للصوت وقالوا لي: «إنّ صوتك جيد للغاية. في الشاغر التالي، ستحصل على الوظيفة»، هكذا، تسكّعتُ في أرجاء المحطّة، شاهدتُ أشخاصًا يقرؤون الأخبار، تعلّمتُ،

مسحتُ الأرضيات، ومن ثمّ في أحد الأيام، استقال رجل يوم جمعة فقالوا لي: «ستبدأ صباح يوم الإثنين»، بقيتُ صاحيًا طوال عطلة نهاية الأسبوع، متوتّرًا للغاية».

سألتُه: «اِنتظر، ما الذي قصدتَه بعبارة طرقتُ الأبواب؟ كيف فعلتَ ذلك؟».

نظر إليّ لاري كما لو أنّني كنتُ في الحضانة. قال: «بانغ! بانغ! بانغ!»، وهو يطرق مفاصل قبضته على الطاولة.

قال سيد: «إنّه ليس تعبيرًا مجازيًا، قرع لاري أبواب محطات راديو مُختلفة. قدّم نفسه وطلب وظيفة. ذلك ما كنّا نفعله في تلك الأيام».

قال لاري: «كان ذلك كلّ ما أستطيع فعله، لم تكن لديّ سيرة ذاتية، ولم أرتد الجامعة».

قلتُ: «حسنًا، أفهم أنّ ذلك ما قمتَ به في تلك الأيام، ولكن لو كنتَ تبدأ اليوم، ماذا كنتَ لتفعل؟».

قال لاري: «الشيء نفسه، كنتُ لأطرق الأبواب. كنتُ لأطرق على الأبواب كافة التي يتوجّب عليّ طرقها. وسيكون هناك أماكن أكثر للطرق عليها. وانظر، لا شيء جديدًا. لدينا الإنترنت، ولكن لا شيء جديدًا سوى الإرسال. إنّ الطبيعة البشرية لم تتغيّر».

شرح أنّ الذين يقومون بمنح الوظائف ما زالوا بشرًا. فقط بعد النظر في الأعين يستطيع شخص ما أن يعرف إن كنت مُميّزًا، ورُبّما

تستخدم الكلمات نفسها في رسالة إلكترونية، لكنّها تجربة مُختلفة وجهًا لوجه.

قال كال: «يُحبّ الأشخاص الكائنات البشرية، ولا يُحبّون الأسماء العشوائية في صندوق بريدهم الوارد».

اتضح لي أنّه عندما أعطاني سبيلبرغ ذلك التشجيع المُبكّر، أو لمّا أخذني إليوت إلى أوروبا، أو حين دعاني لاري أخيرًا إلى الفطور، تلك اللحظات حصلَت فقط بعد أن قابلتُهم شخصيًا ونظرتُ في أعينهم.

لحظة واحدة.

في السنة الماضية، كنتُ اسمًا عشوائيًا داخل صندوق البريد الوارد لرئيس طاقم بيل غيتس، والسبب الذي قام لأجله بالاتصال بي هو أنّ تشي طلب منه خدمة، وليس لأنّه كان يعرفني. كنتُ قد أخذتُ الأمر على نحو شخصي حين توقّف رئيس الطاقم عن الردّ، إلّا إنّ الأمر لم يكن شخصيًا على الإطلاق. لقد كنتُ مُجرّد اسم عشوائي بالنسبة إليه.

علمتُ تمامًا كيف أُصلح ذلك.

الفصل الرابع والعشرون

الرصاصة الأخيرة

بعد أربعة أسابيع، لونج بيتش، كاليفورنيا

سحبتُ كرسيًا في مقهى الأسبريسو في بهو فندق ويستن. كنتُ عند النزل الرئيسي لمؤتمر تيد، لم أكن يومًا في موقع مثالي إلى هذا الحدّ طوال رحلتي.

بينما نظرتُ حولي، اجتاحتني موجة من الرؤية المُسبقة déjà vu. كانَت الطاولة التي تناولتُ عليها أوّل وجبة مع إليوت على بعد عشرين قدمًا منّي في منطقة الطعام، كان قد جرى ذلك الاجتماع مع إليوت قبل سنة، في مثل هذا اليوم تقريبًا. كان التوقيت عجيبًا وشعرتُ بأنّ القدر كان يبتسم لي.

كان مزاجي جيدًا بداية، والسبب أنّني كنتُ قد انتهيتُ قبل دقائق من تناول الفطور مع توني شيه. لمّا علم لماذا كنتُ في فندق

ويستين، دعاني لأُشاهد البثّ الحيّ لمؤتمر تيد في مقطورته المركونة أمام الفندق.

إلّا إنّ هذا كلّه لم يحدث بسهولة. قبل أربعة أسابيع، كنت قد تواصلتُ مع ستيفان ويتز، عميلي الداخلي في مايكروسوفت. وكنتُ أعلم أنّ رئيس موظفي بيل غيتس يحضر مؤتمر تيد كلّ سنة، لذلك سألتُ ستيفان إن كنتُ أستطيع أن ألتقي رئيس الموظّفين شخصيًا خلال الفاعلية لمدّة خمس دقائق. وكن قد أقسمت لستيفان، بأنني إن لم ينجح هذا، فلن أطلب مُجدّدًا. كانَت هذه رصاصتي الأخيرة.

وافق ستيفان وقام بمراسلة رئيس الموظّفين رسالة بعد رسالة لمُدّة أسابيع. عندما لم يحصل على ردّ، قام بجعل أحد زملائه يُراسله. كان كرم ستيفان مُذهلاً دائمًا، لكنّه تركني هذه المرّة عاجزًا عن التعبير.

في اليوم السابق للاجتماع، لم يكن ستيفان قد حصل على ردّ بعد، ثمّ عند الساعة السابعة وسبع وعشرين دقيقة في الليلة التي سبقَت المؤتمر، وصل الردّ. قال رئيس الموظّفين نعم، سيكون في مؤتمر تيد، ونعم، يرغب في لقائي. وقال إنّه سيُقابلني بعد جلسة المؤتمر الأولى، أي نحو العاشرة والربع، عند مقهى الأسبريسو في البهو.

وها أنا الآن، أُراقب الساعة على الحائط. وقد أشارَت إلى الساعة العاشرة وأربع عشرة دقيقة صباحًا.

قال النادل: «سيدي، ماذا تُريد أن تطلب؟».

قلتُ: «لحظة واحدة من فضلك، سيصل ضيفي في أيّ لحظة».

بعد وقت قصير، كان النادل أمامي مُجدّدًا، يسألني ما إذا كنتُ جاهزًا لأطلب.

نظرتُ إلى الأعلى، العاشرة وواحد وعشرون دقيقة صباحًا.

قلتُ: «المعذرة، لا بُدّ من أنّه مُتأخّر. بضع دقائق أُخرى من فضلك».

نظرتُ عبر البهو ونظرتُ إلى الوجوه التي تظهر من الباب الزجاجي الدوار. في المرّة التالية التي نظرتُ فيها إلى الساعة، أشارَت إلى العاشرة والواحدة والثلاثين صباحًا. قال لي حدسي إنّ هناك شيئًا ما خطأ، ولكنّني تجاهلتُه. فمن المرجّح أنّ جلسة المؤتمر الأولى قد تأخّرَت.

بدأ الوقت في التباطؤ. ثمّ سمعتُ مُجدّدًا: «سيدي، هل ستطلبُ شيئًا؟».

كانَت الساعة الآن العاشرة وخمس وأربعين دقيقة. كانَت مقاعد المقهى إلى جانبي لا تزال فارغة. وبعد كلّ ما مررتُ به، وبعد كلّ ما فعلته لأصل إلى هذه النقطة، هل سينتهي الأمر بهذا الشكل؟

أخرجتُ رسالة إلكترونية قديمة من مُساعدة رئيس الموظفين واتصلتُ بخط مكتبها، مُجبرًا نفسي على التنفّس بعمق.

«مرحبًا ويندي، أنا آلكس بانايان. أعرف أنّه كان لدينا موعد في العاشرة والربع اليوم، وأنا مُتأكّد أنّه مشغول للغاية، وممتنّ حتّى أنّه أعطاني موعدًا، إلّا إنني أردتُ التأكّد أنّ الأمور على ما يُرام. لقد مرَّت ثلاثون دقيقة الآن وما زال لم يحضر».

قالَت: «ما الذي تتحدّث عنه؟ لقد اتصل بي وقال إنّك أنت مَن لم يحضر».

«ماذا»؟

على ما يبدو، كان هناك مقهيان للأسبريسو في البهو، واحد في الفندق وواحد في مركز المؤتمرات، وكنتُ أنا في المكان الخطأ.

أمسكتُ هاتفي، وحاولتُ أن أستجمع نفسي، إلّا إنّني لم أستطع. تشكّلَت الدموع في عينيّ بينما أفضيتُ محتويات قلبي إلى ويندي، أشرح لها كلّ ما قد مررتُ به في السنتين الماضيتين كي أحصل على هذا الاجتماع.

قالت: «حسنًا، أعطني بعض الوقت. سأرى ما يُمكنني فعله».

بعد ساعة، وصلتني رسالة إلكترونية من ويندي. قالَت إنّ رئيس الموظّفين سيتوجّه إلى المطار بعد ظهر ذلك اليوم عند الساعة الرابعة والنصف مساءً، وستكون سيارته المدنية أمام موقف سيارات فندق ويستن، وكان قد وافق على أن أركب معه حتّى المطار وأن نتكلّم في السيارة.

كنتُ مُستنزفًا إلى حدّ أنني لم أتمكّن من رفع قبضتي في الهواء، إلّا إنّني شعرتُ بابتسامة خافتة على وجهي. هذه المرّة، كنتُ أعرف أنّه يُوجد موقف سيارات واحد فقط في فندق ويستن.

***

أمضيتُ الوقت داخل مقطورة توني شيه، أُشاهد البثّ الحيّ لبرنامج تيد على شاشة تلفاز مُسطّحة، ومن ثمّ الخروج لتناول الغداء مع أصدقاء توني. في طريق عودتي، تتبعتُ الطريق من موقف سيارات فندق ويستن إلى المقطورة، حاسبًا الوقت بنحو دقيقة. أعددتُ مُنبّه هاتفي على الساعة الرابعة وعشر دقائق، ضامنًا أن أكون هناك مُبكّرًا.

بينما استرحتُ على أريكة بنية ناعمة في مقطورة توني، صعد رجل إلى الحافلة. سطعَت الشمس من النافذة وراءه، لذلك كان كلّ ما رأيتُه صورة ظليّة. أنزل نفسه ببطء على الأريكة مُقابلي. بدا وجهه مألوفًا. كان رجلاً كبيرًا في السنّ بشعر خفيف أبيض، ولحية بيضاء، وبطن مدوّر. نظرتُ عن كثب، وعندها أدركتُ أنّ هذا كان سول ورمان، مموّل برنامج تيد.

قال وهو ينظر نحوي: «أنت، ما رأيك بهذا الشيء؟»، كان يُشير إلى التلفاز الذي يعرض البثّ الحيّ. كان مموّل برنامج تيد يسألني عن رأيي في مؤتمره حرفيًا.

شاركتُه رأيي، وقبل أن أُدرك كان يُخبرني بالقصة الكاملة لإنشائه مؤتمر تيد. سحرني بروايته لقصّة بعد قصّة وشعرتُ كما لو كنتُ قد فتحتُ كتاب الحكمة من piñata، وأحاول أن أحشو جيبي بأكبر قدر مُمكن من القطع.

«تُريد أن تعرف السرّ لتغيير العالم؟ توقّف عن مُحاولة تغييره. قُم بعمل عظيم ودع عملك يُغيّر العالم».

«لن تصل إلى أيّ مكان ملحوظ في حياتك حتى تستوعب أنّك لا شيء. أنت ما زلتَ مغرورًا للغاية. تظنّ أنّك تستطيع تعلّم أيّ شيء، وتظنّ أنّ في إمكانك تسريع العملية».

«كيف يُصبح المرء ناجحًا؟ ستحصل على الجواب نفسه إن قُمتَ بسؤال أيّ شخص أكبر، أكثر حكمة، وأكثر نجاحًا: عليك أن تقوم بالأمر بشدّة».

«لا أفهم لما يقوم الناس بإلقاء خطابات مع شرائح عرض. عندما تُلقي خطابًا مع شرائح عرض، تُصبح أنت عنوانًا فرعيًا، لا تكن عنوانًا فرعيًا أبدًا».

«أعيش حياتي تحت شعارين: الأول: إن لم تطلب الشيء، فلن تحصل عليه. والثاني: مُعظم الأشياء لا تنجح».

إررر-إرررر-إرررر!

كان هاتفي يدوي. كانَت الساعة الرابعة وعشر دقائق، إلّا إنّه كان يتحدّث بسرعة مئة ميل في الدقيقة، ولم يكن هناك طريقة كي أعذر نفسي من دون أن أقاطعه.

كانَت أفكاره جيدة للغاية إلى حدّ أنني لم أرغب في المغادرة. بالإضافة إلى أنّني لن أستطيع أن أنسحب من حديث مع مؤسّس برنامج تيد. مهما كان ما أظنّه، **سأقوم بضغط زر الغفوة فقط هذه المرّة.**

تابع حديثه أكثر فأكثر ومن ثمّ

إررر-إرررر-إررر-إررر!

ظلّ يتحدّث مُغطّيًا على صوت المنبه. كان الأمر كما لو أنّني راكب على متن قطار سريع من دون محطّات محلية. شعرتُ بأنّني لن أستطيع المُغادرة وهو في مُنتصف قصّته. وكان موقف سيارات ويستن على بُعد دقيقة من هنا. **سأضغط زر الغفوة مرّة أُخرى فقط.**

بقيتُ جالسًا هناك، أنتظره أن يأخذ نفسًا واحدًا. لم أستطع أن أُحدّد إن كانت هذه إحدى أعظم المُحادثات في حياتي أو وضع احتجاز رهائن. بقيتُ أتفقّد الوقت، ومن ثمّ

إررر-إررر-إررر!

قال: «**العبقرية، عكس التوقّع**».

كرّر: «العبقرية، عكس التوقّع»، ناظرًا إليّ بعينين عميقتين، مُدركتين.

إرررر-إررررر-إررررر!

لم أعرف ما أفعله غير ذلك، لذلك فقط نهضتُ وقلتُ: «ربما سأندم على هذا يومًا ما، ولكن عليّ أن أذهب»، وقبل أن يتمكّن من قول كلمة أُخرى، قفزتُ من الحافلة.

سارعتُ إلى الرصيف، انعطفتُ يسارًا عند مرآب سيارات الفندق، ووجدتُ السيارة المدنية. كان يقف أمامها سائق ببزة وربطة عنق. وبينما التقطتُ أنفاسي، تفقّدتُ الوقت، فوجدتُ أنني وصلتُ أبكر بدقيقة.

تحدّثنا أنا والسائق حديثًا صغيرًا بينما أسندتُ ظهري إلى السيّارة، مُحدّقًا إلى باب فندق ويستن الزجاجي الدوار، حتّى ظهر أخيرًا رئيس الموظفين.

كان مُمسكًا بحقيبة جلدية بإحدى يديه، وهاتف باليد الأُخرى. كان شعره قاتمًا وسميكًا وفيه خطوط رمادية، وهو ما لائم سترته ونظارات Ray- Bans الشمسية السوداء على نحو مثالي. اقترب من السيارة وأخفض نظاراته الشمسية.

«إذن، لابدّ من أنّك آلكس».

قدّمتُ نفسي وتصافحنا. قال: «من فضلك، اُدخل»، مُشيرًا إلى اتجاه السيارة.

جلسنا في مقاعدنا وخرجَت السيارة من المرآب.

قال: «أخبرني، كيف يجري مشروعك؟».

قلت: «أوه إنّه يجري على نحو رائع»، وبدأتُ أعدّ لائحة بشيء بعد الآخر، أقول ما أمكنني كي أُريه الزخم.

قال: «إذن، أنا أفهم أنّك لا تزال تُريد إجراء مُقابلة مع بيل».

قلتُ إنّ ذلك كان أكبر أحلامي.

أومأ برأسه بصمت.

«مع من قُمتَ بإجراء مُقابلات غير ذلك؟».

أخرجتُ محفظتي وسحبتُ البطاقة التي تحوي أسماء الأشخاص الذين أردتُ إجراء مُقابلات معهم، الأشخاص الذين قمتُ أصلاً بتعليمهم بالأخضر. أمسك رئيس الموظّفين بالبطاقة بكلتا يديه وحرّك عينيه ببطء إلى أسفل اللائحة، مُتفحّصًا إيّاها كبطاقة تقرير.

قال: «آه، دين كامن، نحن على معرفة جيدة به».

تابع: «لاري كينغ، لا بُدّ من أنّه كان مُثيرًا للاهتمام».

بينما كان على وشك قول الاسم التالي، اجتاحني شعور غير متوقّع وقمتُ بمقاطعته.

قلتُ بصوت أعلى ممّا توقّعت: «**إنّ الأمر لا يتعلّق بالأسماء**».

أدار رأسه نحوي، مُرتبكًا.

كرّرتُ: «إنّ الأمر لا يتعلّق بالأسماء، إنّ الأمر لا يتعلّق بإجراء المُقابلات، والواقع، أنني فقط أؤمن بأنّ اجتماع أولئك القادة كلّهم معًا لتحقيق هدف واحد، ليس للترويج لشيء، وليس للإعلام، بل حقًا، فقط أن يجتمعوا ليُشاركوا الجيل القادم بحكمتهم، أعتقد أنّ الأشخاص اليافعين سيتمكنون من القيام بأمور أكثر...».

قال وهو يرفع يده إلى الأعلى: «حسنًا، لقد سمعتُ ما فيه الكفاية».

نظر إليّ، ولوّح بيده إلى الأسفل، وقال: «نحن معك!».

الخطوة الخامسة

أُدخل من الباب الثالث

الفصل الخامس والعشرون

الكأس المُقدّسة: الجزء الأوّل

بيل غيتس.

يعرف الجميع تقريبًا هذا الاسم، إلّا إنّ مُعظمهم لا يعرفون القصّة كاملة. خلف نظارات المهووسين بالدراسة وأغلفة المجلّات، كان هناك الفتى الذي قرأ كتب موسوعة العالم كاملةً في عمر التاسعة، وفي الثالثة عشرة، لم يكن بطله نجم روك أو لاعب كرة سلة، بل الإمبراطور الفرنسي نابليون. ذات ليلة وفي وقت العشاء، لم يكن قد غادر غرفته، لذلك صاحَت والدته: «بيل، ما الذي تفعله؟».

صاح: «أنا أُفكّر».

«أنت تُفكّر؟».

«أجل، يا أمّي، أنا أفكّر. هل جرّبتِ التفكير من قبل؟».

وبينما قد يبدو ذلك بغيضًا، لسبب ما، وجدتُه مُحبّبًا بعض الشيء. وبينما تعمّقتُ أكثر في حياة غيتس، بدأتُ أراه أكثر شخص قابل وغير قابل للفهم في العالم.

من جهة، أمضى في الصفّ الثامن وقت فراغه في قاعة الحاسوب مع صديقه بول آلن، يُعلّم نفسه كيف يكتب شيفرة على آلة كاتبة من طراز ASR-33. إنّ ذلك غير قابل للفهم تمامًا. وبينما كان مُعظم فتيان المرحلة الثانوية يتسلّلون من المنزل ليلاً لحضور حفلات، كان غيتس يتسلّل ليذهب ويقوم بكتابة الشيفرات في مخبر حاسوب جامعة واشنطن. إنّ ذلك غير قابل للفهم أكثر، من جهة أُخرى، استخدم مهاراته في الحاسوب ليُساعد مُدرّسته على أتمتة برامج الصفوف، وتلاعب بالنظام ليضع نفسه في الصفّ الذي فيه أجمل الفتيات. إنّ ذلك قابل للفهم الآن.

بعد المدرسة الثانوية، تخصّص في الرياضيات التطبيقية في جامعة هارفرد. لماذا اختار ذلك الاختصاص؟ لأنّه وجد ثغرة. اكتشف طريقة ليحصل على تسجيل الأولوية في أيّ صف أراده، لأنّه زعم أنّه كان «يُطبّق الرياضيات» لقسم الاقتصاد، أو «يُطبّق الرياضيات» لقسم التاريخ. كان بيل يُحبّ التمرّد لمُجرّد القيام بذلك، لذلك قام بالتغيّب عن الصفوف التي كان مُسجّلاً بها، وذهب لحضور الصفوف التي لم يكن مُسجّلاً بها.

إنّ الرجل الذي تُصوِّره وسائل الإعلام على أنّه غريب الأطوار، ومهووس غير لطيف، كان مشهورًا في الجامعة بالبقاء صاحيًا للساعات بعد مُنتصف الليل يلعب البوكر برهانات عالية. في عشرينياته، كان

يُنفّس عن غضبه بالتسلّل إلى مواقع بناء في مُنتصف الليل يتسابق بالجرافات فوق التراب. وبينما كان يُنشئ مايكروسوفت، كان يقوم بأخذ استراحات من كتابة الشيفرة بالدخول إلى سيارة البورش خاصّته، يضغط دوّاسة الوقود إلى الحدّ الأقصى، ويُسابق على الطريق السريع.

لم يقتصر حبّه للسرعة على القيادة. لمّا قرأتُ قصصًا عنه وهو يقوم بإتمام صفقات برمجة كبيرة، شعرتُ كما لو كنتُ أشاهد أعجوبة شطرنج تُلاعب عشرة مُتسابقين في آن، يقفز من لوح إلى لوح، ويقوم بعشرات الحركات في الدقيقة من دون أن يرمش، هازمًا الجميع. في عمر كان فيه رفاقه يتخرّجون للتوّ في الجامعة، كان يُحارب في قاعات المؤتمرات لبعض أكبر الشركات في العالم، IBM، آبل، HP، ويفاوض العقود مع أشخاص يبلغون أضعاف عمره. ومع استعارة أعجوبة الشطرنج في ذهني، أدركتُ أنّ غيتس كان يلعب لعبة التشفير، لعبة المبيعات، لعبة المفاوضات، لعبة المدير التنفيذي، لعبة الشخصيات العامّة، لعبة الأعمال الخيرية، كلّها في المستويات العُليا، وكان قد فاز بكلّ واحدة منها.

قام بتنمية مايكروسوفت لتُصبح أكثر الشركات قيمة في العالم عام 1998، ما جعله أثرى شخص على الكوكب. لنضع الأمور في نصابها، إنّ أوبرا وينفري ثرية على نحو لا يُصدّق، وكذلك مارك زاكربرغ، وهاورد شالتز، ومارك كوبان، وجاك دورسي، وإيلون ماسك. والواقع، أن في ذلك الوقت لمّا كنتُ أقوم بالتحضير لمُقابلتي، كانَت موارد بيل غيتس تساوي أكثر من كلّ أملاكهم **مُجتمعة**.

بعد أن تنحّى عن منصب المدير التنفيذي لمايكروسوفت، كان في إمكان غيتس أن يتقاعد، يستجّم على يخت، وأن يستمتع بكلّ متعة مادية يُمكن أن يُقدّمها العالم. ولكن عوضًا عن ذلك، قام بالقفز إلى رقعة شطرنج جديدة ليقبل تحديات أقسى، يُطعم فقراء العالم، يُحدث ثورة في الطاقة النظيفة، يُوقف انتشار الأمراض المُعدية، ويوفّر مستوىً عاليًا من التعليم للطلاب المُحتاجين. كنتُ أعلم أصلاً أنّ مؤسّسة بيل وميلينا كانَت أكبر مؤسّسة أعمال خيرية في العالم، إلّا إنّني لم أملك أدنى فكرة عن أنّ جهودها ساعدَت على حياة أكثر من خمسة ملايين شخص. وبسبب الطريقة التي اختار بيل أن يُنفق ثروته بها، قام بالمُساعدة على تقليص مُعدّل وفيات الرُضّع إلى النصف. في السنوات الخمس اللاحقة، كان من المتوقّع أنّ برامجه ستُنقذ حياة سبعة ملايين طفل آخر. وإن كان هناك حقًّا بطل خارق حقيقي، فسيكون بيل غيتس.

استخدمتُ كلّ ما تعلّمته عنه لأخطّط لمُقابلتي. كتبتُ عشرات الأسئلة في مُذكّرتي وصنفتّها بالألوان بحسب الموضوع. من المبيعات إلى التفاوض، شعرتُ كما لو أنّني كنتُ أصنع خريطة الكنز الخاصّة بي.

قبل أسبوع من اجتماعي مع غيتس، ذهبتُ لتناول الفطور مع لاري كينغ وكال فاسمان وطلبتُ نصيحة حول تولّي أمر المُقابلة.

قال لاري مؤشّرًا بإصبعه: «تذكّر ما أخبرتُك به من قبل فقط، **السرّ أنّه لا يُوجد سرّ. كُن نفسك فقط**».

أضاف كال: «وكُن فقط هادئًا بقدر ما كنتَ وأنت تُجري مُقابلة مع لاري».

لّما غادرتُ الفطور، شعرتُ بأنّهم لم يستوعبوا نوع الضغط الذي أتعرّض له. لم تكن لدي الرفاهية لأسترخي. لم تكن هذه مُجرّد مُقابلة أُخرى. في السنوات الثلاث السابقة، كنتُ قد خاطرتُ بكلّ المهمّة من أجل هذه اللحظة، الأمر الذي لم أعتد أن أفعله. كنتُ قد أقسمتُ لناشري، ووكيلتي، وعائلتي، بأنّني عندما تتسنّى لي الفرصة أخيرًا لمُقابلة غيتس، سأسحب منه نصيحة ستقوم بتغيير جيلي بكامله. شيء سيُحوّل حياة الناس المهنيّة على نحو جذري إلى الأبد. الكأس المُقدّسة.

كنتُ أحتاج المُساعدة من شخص قام بشيء مُماثل. كنتُ قد سمعتُ أنّ من أجل كتابه القيم المُتطرفة Outliers، كان مالكوم غلادويل قد أجرى مُقابلة مع بيل غيتس من أجل فصل «قاعدة العشرة آلاف ساعة». إن كان أحد يستطيع أن يفهم ما كنتُ في صدد مواجهته، فلا بُدّ من أن يكون غلادويل. من أجل ذلك، قمتُ باستخدام نموذج تيم فيريس للرسائل الإلكترونية الرسمية وقام غلادويل بالردّ بعد يوم.

المُرسل: مالكوم غلادويل

المُرسَل إليه: آلكس بانايان

الموضوع: إعادة: نصيحة السيد غلادويل من أجل مُقابلة بيل غيتس؟

نصيحتي؟ بيل غيتس أسهل شخص يُمكنك إجراء مُقابلة معه بالمُطلق لأنّه بالغ الذكاء ومُباشر وحاد الإدراك. اِحرص

علـى أن تكون قـد قرأتَ جيدًا عـن حياته كـي لا تُضيّع وقته. ومـن ثمّ دعـه يتحدّث. سـيقودك في اتجاهات غـير متوقّعة إن سمحتَ له بذلك.

حظًا موفقًا!

على قدر ما كنتُ مُمتنًّا من تشـجيع غلادويل، فإن ذلك لم يُهدّئني. كانَـت المخاطر التي في رأسي مُرتفعة للغاية وكنـتُ متخوّفًا جدًا من هدوء غيتس. كنتُ أحتاج إلى شيء يُحرّكه عن الركيزة في ذهني.

حاولتُ أن أتصوّر كيف كان يبدو حين كان في مثل عمري. تخيّلته في قميص مُتهالك وسروال أزرق، مُسـتلقيًا على سرير غرفة السـكن الجامعي. تبادرَت إلى ذهني قصّة كنتُ قد قرأتها. حدثَت خلال سنته الجامعيـة الثانيـة في هارفـرد. كان غيتس في التاسـعة عشرة من عمره حينَ اقتحم بول آلان غرفة سكنه الجامعي ورمى بمجلّة على المكتب.

صاح بول: «بيل، إنّ الأمر يحدث من دوننا!».

كان يُوجد على غلاف المجلّة صندوق أزرق باهت مصقول وعليه أضـواء، أزرار ومنافذ. كان ذلك Altair 8800، أوّل عدّة حاسـوب مُصغّـر في العـالم. قرأ بيل المقـال كاملاً وأدرك أنّه عـلى الرغم من أنّ MITS، الشركـة التي اخترعَـت ألتير، كانَـت قـد اخترعَت المعدات الحاسـوبية hardware، لكنّها تحتـاج إلى البرمجيات software حيث إن مايكروسـوفت لم تكن فكرة حتّى في ذلك الوقت، فإن بيل وبول كتبا رسالة إلى إيد روبرتس، مؤسّس شركة MITS، وعرضا أن يبيعا برمجيّـات لتشـغيله. أراد بيل وبول أن يبدُوَا أكثـر شرعية، لذلك كتبا

مُلاحظة على ورقة مُعنونة خاصّة بشركة كانا قد بدآها في المدرسة الثانوية تدعى Traf- O- Data.

مرّت عدّة أسابيع من دون ردّ ولا بُدّ من أنّ بيل كان يتساءل، **هل قام مؤسّس MITS برمي الرسالة في سلّة المُهملات؟ هل اكتشف أنّني مُراهق؟**

بعد عدّة سنوات، علم بيل أن مؤسس MITS لم يقرأ الرسالة فحسب، بل إنّها أعجبته كثيرًا إلى حدّ أنّه أراد أن يشتري البرنامج. قام بالاتصال على الرقم الموجود على البطاقة المعنونة، وأجابَت امرأة ما، كان بيل وبول قد نسيا أنّ بطاقتهما المعنونة كانَت لا تزال تحمل رقم هاتف منزل صديقهما في المدرسة الثانوية.

ومع ذلك فإنهما لم يعرفا ذلك، لذلك تجادلا في غرفة سكن بيل عن كيفية المُتابعة. أعطى بيل الهاتف إلى بول.

قال بول: «كلا، أنت قُم بذلك! أنت أفضل منّي في هذا النوع من الأشياء».

صاح بيل: «لن أقوم بالاتصال، اِتصل أنت!».

أعتقد أنّه حتّى الرجل المُقدّر له أن يكون أثرى رجل في العالم عانى من الإجفال. في نهاية الأمر، توصّلا إلى تسوية، سيقوم بيل بالاتصال، لكنّه سيقول إنّه بول.

قال بيل بأعمق صوت لديه: **«مرحبًا، معك بول آلن من بوسطن»**.

كانَت MITS شركة صغيرة، لذلك لم يُعانيا من مشاكل في الوصول إلى المؤسّس: «**لدينا بعض البرمجيات لحاسوب ألتير، على وشك أن تكتمل، ونرغب في القدوم وعرضها عليكم**».

كان المُؤسّس مُتقبلاً وقال إنهما يستطيعان القدوم إلى مكتبهم في ألبكركي، نيو مكسيكو، لعرض النسخة التجريبية من البرنامج. كان بيل مسرورًا للغاية، ولكن كانت لديه مُشكلة واحدة، إذ لم يكن لديه أيّ برمجيات في الواقع.

في الأسابيع اللاحقة، أمضى بيل كلّ دقيقة مرّت عليه في كتابة الشيفرة. في بعض الليالي لم يذهب إلى فراشه على الإطلاق. وذات مساء، دخل بول ووجد بيل نائمًا على الأرض إلى جانب مُعالج الحاسوب، متكوّرًا كقطّة. وفي ليلة أُخرى، رأى بول بيل مُغمىً عليه في كرسيه، مُستخدمًا لوحة المفاتيح كوسادة.

بعد ثمانية أسابيع طويلة، أنهى بيل وبول البرمجيات لألتير. ولمّا كانا يُقرّران مَن عليه أن يُسافر إلى ألبكركي ليُقدّم العرض، استخدما المنطق البسيط: على بول أن يذهب، فلديه لحية.

صعد بول على متن الطائرة بأمان والبرنامج بين يديه. وبينما كانَت الطائرة تُقلع، قام بول بمُراجعة العرض ذهنيًا وأدرك، **يا إلهي. لم أكتب مُلقّمًا لهذا الشيء**. إنّ المُلقّم هو الرمز الذي يُخبر الحاسوب أنّ «هذه برمجيات»، ومن دونه، ستكون الشيفرة عديمة الفائدة.

مُنحنيًا فوق طاولة قابلة للطي، خربش بول الشيفرة بكاملها على مُفكرة من ذاكرته القوية، مُنتهيًا قبل أن ترتطم عجلات الطائرة بالأرض تمامًا. ولكن لم يكن لديه طريقة لاختباره حتّى.

في اليوم التالي، وصل بول إلى مقرّ شركة MITS وأخذه المؤسّس في جولة حول المكان. توقّفا عند مكتب عليه حاسوب Altair 8800. كانَت المرّة الأولى التي يرى فيها بول واحدًا على نحو شخصي.

قال المؤسّس: «حسنًا، لنقُم بذلك».

أخذ بول نفسًا عميقًا، قام بتحميل البرمجيات، واشتغلت. حسم بول وبيل الصفقة، وقّعا العقد، وهكذا قاما ببيع أول قطعة برمجيات لهما.

بالنسبة إليّ، برز درس واحد أكثر من البقية. فعلى الرغم من أنّ مهارته بكتابة الشيفرة كانَت رائعة، فإنه لم يكن ليحدث أيّ من هذا لو لم يقُم غيتس بالتغلّب على خوفه في غرفة السكن الجامعي، رفع الهاتف، واتصاله بـ MITS. كانَت قُدرته على فعل الأشياء الصعبة، غير المُريحة هي التي جعلَت هذه الفرصة مُمكنة. تقبع الإمكانيات لإطلاق مُستقبلك بين يديك، ولكن عليك أولاً أن ترفع الهاتف اللعين.

على الرغم من أنّ ذلك كان درسًا مهمًّا، فإنني شعرتُ بأنّه بعيد من الكأس المُقدّسة. ولمّا جلستُ مع غيتس، كنتُ أحتاج أن أستخرج فكرةً مُفاجئة، قوية، تُحدث تغييرًا في الحياة، شيئًا لم تحصل عليه مُقابلة من قبل.

بالنسبة إليّ كانَت الكأس المُقدّسة حقيقة حيّة تتنفّس، وهي ما حفّزني لأمشي في الوحل في السنتين المنصرمتين. والآن بعد أن أصبحتُ قريبًا إلى هذا الحدّ، كنتُ أكثر إصرارًا على أنّني سأحصل عليها.

في الصباح السابق للمُقابلة، وضّبتُ حقيبتي القماشية، ووضعتُ مُفكّرتي في حقيبة ظهري، وتوجّهتُ إلى سياتل.

الفصل السادس والعشرون

الكأس المُقدّسة: الجزء الثاني

عبرتُ ممرًّا مُضاء بأنوار ذهبية، بباب واحد في نهايته.

طلبَت منّي موظّفة أن أبقى في مكاني بينما اختفَت خلف الباب، وتركَتني أُحدّق إلى باب شاهق من الزجاج البلّوري. نظرتُ عن كثب إلى القبضة الجلدية السوداء ذات الحواف الفضية، أتفحّصها وكأنّها تحمل دليلاً، فقد يقودني أبسط التفاصيل إلى الكأس المُقدّسة، ولأنني لم أكن أعرف أين كانَت مدفونة، لم أستطع إغفال أيّ تفصيل.

في أيّ حال، لم أستطع أن أدخل هناك ببساطة وأقول: «بيل. ما الكأس المُقدّسة؟»، لا يُمكنك القيام بذلك، ولا يُمكنك فقط أن تأمل أن يُعطيك بيل دليلاً. لن يُشير إلى تمثال بوذا على مكتبه ويقول: «آه، أترى تمثال بوذا ذاك؟ أنا أحتفظ به هناك كي يُذكّرني بسرّ نجاح الأعمال». سيتوجّب عليّ أن أجد الأدلّة بنفسي ولن أملك الكثير من

الوقت، ولأنّني أحتاج أن أكون حاضرًا تمامًا عندما تبدأ مُحادثتنا، فإن فرصتي الوحيدة لأجد أدلّة مرئية ستكون حال دخولي هناك.

بعدها، خلال ما بدا كأنّه يحدث بالحركة البطيئة، انفتح باب الزجاج البلّوري وكان بيل غيتس أمامي مُباشرة يرتشف مشروبًا غازيًا خاصًا للحمية. ابتسم ورفع العلبة كما لو أنّه يقترح نخبًا.

قال: «مرحبًا، تفضّل بالدخول».

في اللحظة التي خطوتُ فيها داخل الباب شعرتُ كما لو أنّني كنتُ مُشاركًا في برنامج ألعاب **اكتساح السوق المركزي** من التسعينيات، البرنامج الذي يقوم فيه المتسابقون بالعدو عبر متجر البقالة، ويجدون أثمن القطع، يرمونها داخل عربة التسوّق، ويتسابقون إلى قسم المُحاسبة قبل أن يُقرع الجرس. بخلاف أنّه كان عليّ إيجاد ما استطعتُ من التفاصيل، واكتشاف الأدلّة من بينها التي قد تُساعدني على إيجاد الكأس المُقدّسة، والقيام بكلّ ذلك قبل أن نبدأ الحديث. وبينما مشى غيتس نحو منطقة الجلوس في مكتبه، كان كلّ ما سمعتُه في رأسي كان: «**قف، استعد، انطلق!**».

كان مكتب غيتس مصنوعًا من الخشب، مُرتّبًا، وكان هناك شاشتان فوقه، وكان خلف المكتب كرسي جلدي طويل بلون الجعة، وضوء الشمس يتدفق عبر النوافذ التي تصل إلى ارتفاع السقف، تُضيء زجاج خمسة إطارات صور على الجدار. كانت إحداها صورة لبيل غيتس يضحك مع وارن بافت، وواحدة أخرى لغيتس مع بونو، وكانَت ثالثة لقطّة قريبة لأمّ تحتضن رضيعًا فيما يبدو أنّه بلد من العالم الثالث. كان يُوجد تحت إطار الصورة طاولة قهوة بيضوية

مصقولة وُضع فوقها كتابان. كان واحد من الكتب من تأليف ستيفن بينكر فقمتُ بتسجيل مُلاحظة ذهنية: «اِشترِ كتبًا من تأليف ستيفن بينكر». كان يُوجد في طرفَيّ منطقة الجلوس كرسيان بلون عاجي رمادي، بينهما أريكة بنية. جلس غيتس في كرسي ولاحظتُ أنّ حذاءه كان أسود ومُستديرًا من الأمام، مع شرائط على سطحه. دوّنتُ مُلاحظة ذهنية أُخرى: «اِشترِ أحذية بشرائط». كان يرتدي سروالاً قاتمًا وجواربه مثنية إلى الأسفل. و كنزة غولف بولو: بقياس مُريح، ذهبية قاتمة، بلون الخردل تقريبًا.

انطلق جرس الإنذار في ذهني.

سأل غيتس: «إذن، هل هذا كتابك الأوّل؟».

إنّ صوت غيتس العالي النبرة الشهير كان عاليًا أكثر في الحقيقة، يجعلني أشعر كما لو أنّه مُتحمّس بصدق للقائي. قام بتهنئتي، قائلاً إنّه مبهور من الأشخاص الذين أجريتُ مُقابلات معهم. ثمّ سألني كيف التقيتُ تشي لو.

دخل رئيس موظفيّ غيتس الغرفة، مُرحبًا بي، وجلس إلى جانبي على الأريكة. وقال: «أتصور أنّها خمس وأربعون دقيقة، علينا غالبًا أن ندخل في صلب الموضوع لتحقيق الاستفادة القصوى من وقتنا».

وضعتُ مُسجّلتي الصوتية على الطاولة ونظرتُ في مُفكّرتي. فكّرتُ في أن أبدأ في إرجاع غيتس إلى الوقت الذي بدأ فيه أول أعماله.

قلت: «كنتُ أقرأ عن شركتك Traf- O- Data من أيام المدرسة الثانوية، ما الذي تعلّمته من تلك التجربة وأفادك لاحقًا في مايكروسوفت؟».

قال غيتس: « الواقع، أننا عملنا أنا وبول آلان معًا على ذلك. كان ذلك جيدًا لنا بالفعل بسبب أنّ المُعالج المُصغّر كان محدودًا للغاية».

بدأ غيتس ببطء، ومن ثمّ بسرعة وسهولة، تحرّك في كرسيه، صوّب نظره إلى الحائط، وتحوّل إلى النسخة الصوتية المُضاعفة السرعة من كتاب **موسوعة العالم**.

«ظهر أوّل مُعالج مُصغّر عام 1971. كان 4004، الذي لم يكن يستطيع فعل أيّ شيء. رأى بول ذلك وأراني إيّاه وكان يعلم أنّنا لا نستطيع فعل الكثير. ثمّ ظهر 8008 عام 1973، وسألني إن كان في إمكاني أن أكتب البرنامج الأساسي له وقلتُ له كلا، كلا، كلا لقد قلتُ تلك التواريخ على نحو خاطئ، ظهر 8008 عام 1972 وظهر 8080 عام 1974....»

كنتُ قد أتيتُ باحثًا عن تفاصيل والآن أنا مدفون تحت انهيار ثلجي منها.

قرّرنا أن نقوم فقط بأعمال ذات هدف مُميّز، لذلك حصلنا على شريك ثالث كان يعرف كيفية لفّ الأسلاك حول الأشياء، وأتى كلّه ذلك من حقيقة أنّنا نعرف أُناسًا يملكون تلك الأنابيب التي تقيس الازدحام على الأرض ويلصقون تلك الأشرطة اللاصقة المُضحكة. ولطالما اعتقدنا أن هناك طريقة للقيام بذلك من طريق الحاسوب. كنّا

نقوم فعليًا بجلب أشخاص كي يقوموا بذلك يدويًا، وكنّا ننظر إليهم ثـمّ نقوم بتدويـن الأرقام، ثقبها عـلى بطاقات، نضعها في حاسـوب تشغيلي و.......».

استـمرّ الانهيار الثلجـي في الازدياد ولم أسـتطع إبقاء رأسي فوق الثلج.

«مـن أجـل ذلـك، رحلـتُ إلى الجامعـة، حصل بول عـلى وظيفة هنـاك، وبقينا نتناقش ما إذا كان علينـا أن نصنع برمجيات أو المعدّات الحاسوبية، ومتى علينا أن نبدأ في ذلك، ومن ثمّ بدأنا كشركة برمجيات بحتة عام 1979. كلا، كلا، بدأنا شركة البرمجيات عام 1975، أجل، أعتذر، 1975. وانتقلنا إلى سياتل عام 1979....».

مضَت عشر دقائق بسرعة، لكنّني شـعرتُ بأنّها عشر ثوان. تدفّق خوف نابض عبر جسـدي. **ماذا لو مرّت المُقابلة بأكملها كأنّها خمس وأربعون ثانية؟**

عندها تمامًا، انفتح باب المكتب.

دست امرأة رأسـها وقالت: «أعتذر على المُقاطعة، لكنّ جين على الخط. سألَتني إن كنتُ أستطيع الوصول إليك».

قال غيتس، وهو ينهض من كرسيه: «حسنًا».

قال لي: «سأعود، لحظة احدة».

انحنى رئيس الموظفين نحوي وهمس: «العائلة».

كان الأمر كأنّ مروحية إنقاذ قد وصلَت.

أُغلِق الباب.

ارتخيتُ على الأريكة، مُطلقًا تنهيدة.

***

قلّبتُ في دفتري بلهفة، أتفحّص أسئلتي.

سألني رئيس الموظفين: «هل... هل هذا مُفيد؟ هذه الجوانب من القصّة؟».

كنتُ قد طلبتُ من رئيس الموظّفين أن يجلس معنا في المُقابلة في حال احتجتُ مُساعدة، وكان يُقدّمها الآن. كان سؤالي الأول غير مدروس البتّة. في هذه المرحلة، كان عليّ أن أقول: «أجل، أحتاج بعض المُساعدة»، إلّا إنّني كنتُ متخوّفًا من أن أبدو كهاوٍ.

قلتُ: «آه، أجل، أعتقد أن هذا جيد».

قال رئيس الموظفين: «حسنًا، عظيم».

التفتُّ مُجدّدًا إلى مُفكّرتي. إن كان هناك شيء ما سيقودني إلى الكأس المُقدّسة، فلا بُدّ من أن يكون سؤال عمل تخطيطي، ومن المرجّح شيئًا عن المبيعات. كانَت أكثر مبيعات أهمية في حياة بيل بلا شك الصفقة التي عقدها مع شركة IBM في مكتبهم في بوكا راتون عام 1980. كان في الخامسة والعشرين من عمره وكانَت IBM أكبر شركة تقنيات في العالم. وبسبب أنّ غيتس تمكّن من عقد تلك الصفقة، أصبحَت مايكروسوفت في موقع الهيمنة على صناعة البرمجيات لمدّة عقود. بعد IBM عقد صفقة مع HP، واستمرَّت قطع الدومينو في

التساقط. كان غيتس يُخبر المديرين التنفيذيين لشركات الحواسيب الشخصية: «هل ستراهنون على نظام تشغيل يستخدمه المصنّفون ثانيًا، أم أنّكم ستراهنون على الذي يُستخدم من قبل IBM؟» كانَت تلك النقطة الحاسمة لنجاح غيتس، ومع ذلك لم يشرح أيٌّ من كتب السيرة الذاتية التي كنتُ قد قرأتها كيف أَغلقَ تلك الصفقة. قلتُ لرئيس الموظّفين: «أخبرتُ أصدقائي عن قصّة IBM بوكا، وطلبوا منّي أن أطرح سؤالاً واحدًا: إن كان بيل يُعطي مُحاضرة مُدّتها خمس دقائق عن كيفية تولّي اجتماعات البيع الكبيرة، فماذا كان سيُعلّم؟».

قال رئيس الموظّفين: «ذلك جيد، لقد أعجبني».

انفتح باب المكتب.

عاد غيتس إلى كرسيه وقمتُ بطرح سؤالي.

قال: «في ذلك الوقت، كنتُ صغيرًا في السنّ، وبدوتُ أصغر. كان هناك أشخاص حول الطاولة في IBM مُشكّكين للغاية بشأني». وشرح أنّ الخطوة الأولى في اجتماعات المبيعات أن تُحدث انفجارًا عبر الشك، وأفضل الطرق للقيام بذلك أن تغمر الناس بخبراتك. كان غيتس يتحدّث بسرعة ويغوص فورًا في التفاصيل، مجموعة الحروف، شرائح الحاسوب، لغات البرمجة، منصّات البرمجة، إلى المرحلة التي أصبح واضحًا على نحو لا يُنكر أنّه ليس مجُرّد فتى.

قال غيتس مُتابعًا: «تقريبًا في أيّ وقت كانوا يسألوننا فيه كم يستغرق الأمر للقيام بشيء ما، كنّا نوعًا ما نقول: الواقع، أننا نستطيع أن نُنجزه بوقت أسرع من المدّة التي نحتاجها لنُخبركم كم

سيستغرق إنجازه! إذن، متى تُريدونه؟ مثلاً، بعد بضع ساعات من الآن؟».

إنّ نصيحته بالوعود المُبالغة ليسَت شيئًا جديدًا، لكنّ غيتس كان يبيع IBM بسرعته بطريقة كان من الواضح أنّها مُستحيلة. والواقع، أن مايكروسوفت استغرق شهورًا لتسليم البرنامج. إلّا إنّ ذلك لم يكن مهمًّا على المدى الطويل. كان الشيء المُهمّ أنّ غيتس فهم أنّ إحدى مشاكل الشركات الكبيرة أنّها تتقدّم ببطء، لذلك كان يبيعهم أكثر شيء يحتاجونه.

بعد ذلك أخبرني غيتس شيئًا قلبَ كلّ ما ظننتُ أنّني أعرفه عن هيكلة الصفقات. كان قد راهن على أنّه سيكون من الأفضل لو أخذ مالاً أقلّ من IBM بدلاً من الضغط كي يأخذ كلّ ما كانَ الأمر يُساويه. كان مؤمنًا بأنّ شركات أُخرى ستدخل سوق الحواسيب الشخصية، وان كان يستطيع حسم صفقة IBM، فإن شركات حواسيب شخصية أُخرى ستقوم بعقد صفقات أكثر ربحًا مع مايكروسوفت.

شرح غيتس: «لذا تتماشى الصفقة نوعًا ما مع IBM، ولكن أكثر مع الشركات الأُخرى القادمة».

أراد غيتس أن يجري الدفع له بشيء أكثر قيمة من المال: الموقع الاستراتيجي. من الأفضل القيام بصفقة عادلة اليوم تُعدّك للمزيد من الصفقات مُستقبلاً، على أن تقوم بصفقة عظيمة لا تُعدّك لأيّ شيء. كان الطلب واضحًا: **اختيار الموقع على المدى الطويل عوضًا عن أرباح المدى القصير.**

بالنظـر إلى الـوراء، كان علـيّ أن أكـون مُمتنـًا للـدروس التي كان غيتس يُشاركها، ولكن عوضًا عن ذلك جلستُ هناك أفكّر فحسب: «حقًا؟ أهذا كلّ شيء؟ أين الكأس المُقدّسة؟».

لقد استغرقني وقتا طويلاً كي أفهم لما كنتُ أعمى إلى ذلك الحدّ. كنـتُ جزءًا من جيل الموقع الإخباري «الأخبار الرنّانة»، ولأنّ أفكار غيتـس كانَت غير قابلـة للنشر في تغريـدة أو أن تُغلّف في مقال مثل: «عشرة أسرار مُفاجئة من أكثر الرجال ثراءً في العالم»، لم أُدرك قيمتها.

اكتشـفتُ أن الكأس المُقدّسـة لا بُدّ من أن تكون مدفونة في مكان آخر، لذلك سألتُ غيتس عن أسرار مُفاوضاته.

«كيف كان التفاوض مع أشخاص أكثر خبرة وأكبر سنًّا منك؟».

أجـاب: «الواقع، أنه كان عند IBM بعض القيود»، ثمّ بدأ يُخبرني عن الرمز المصدري والمسـؤولية غير المحـدودة، الذي بدا أنّه لا يبتُّ للمفاوضات بصِلة. لم أستطع أن أفهم لماذا لم يُجب عن سؤالي.

بالعـودة إلى الوراء فقط أسـتطيع رؤية أنّـه كان يُجيب عنه، ولكن بُغير الطريقة التي أردتها. استغرقني الأمر إلى أن استمعتُ مؤخّرًا إلى التسجيل كي أفهم ما كان يقوله.

خلال مفاوضات IBM، كان غيتس يعلم أنّ عليه أن يُبقي الرمز المصـدري لمايكروسـوفت سريًـا، ومـع ذلـك كان يعلم أيضـا أنّه لا يسـتطيع إخبار IBM ألّا تأخذ الرمز المصدري لأنّه كان الشيء الذي تشـتريه في حـدّ ذاته. واكتشـف غيتس ما كانـت IBM متخوّفة منه، دعوى قضائية كُبرى، واستخدم ذلك ليُشكّل استراتيجية. في العقد،

أصرّ على بند المسؤولية غير المحدودة إن قامت IBM بالكشف عن الرمز المصدري. وكان ذلك يعني أنّه حتّى لو قام موظّف بتسريب الرمز المصدري عن غير دراية، فإن مايكروسوفت تستطيع مُقاضاة IBM رُبّما بالمليارات. أخاف ذلك مُحامي IBM إلى حدّ أنّهم اختاروا ألّا يأخذوا الرمز المصدري، وهو تمامًا ما أراده غيتس. العبرة: **اِكتشف مخاوف مُنافسك، ثمّ استخدمها لمصلحتك.**

قال غيتس وهو يتبسم ابتسامة عريضة: «كان ذلك على مستوى عالٍ من التخطيط، قُمنا أنا وستيف بالمر بالتفكير في ذلك».

على الرغم من ذلك، فإنني لم أفهم تلك الأشياء كلّها خلال المقابلة، لذلك أخذتُ نفَسًا وجعلتُ السؤال أكثر تحديدًا: «كيف أجريتَ المفاوضات مع إد روبرتس؟». كان إد روبرتس مؤسّس MITS، الشركة التي قامت بشراء أوّل قطعة برمجيات لغيتس.

كنتُ آمل أن أسمع قائمة أسرار مرجعية مثل: «واحد، اجلس في الكرسي، اثنان، صافح أيديهم بزاوية مُحدّدة، ثلاثة، عندما تبقى دقيقة من الوقت، قف، اُنظُر في أعينهم، وقُل هذا...»، ولكن بالطبع لم يُعطِني غيتس أيًا من ذلك. في المُقابل أخبرني كلّ شيء عن حياة إد روبرتس، ثمّ أخبرني عن نموذج الأعمال في MITS.

مُجدّدًا، فقط بالنظر إلى الخلف أستطيع أن أرى أنّ إجابته كانَت منطقية. كان يقول إنّ من المُهمّ أن تُصبح خبيرًا بخلفية الشخص الذي تتعامل معه. بالنسبة إلى مؤسّس MITS، علم غيتس كلّ ما استطاع عن شخصيته، عاداته الغريبة، ونجاحاته وأحلامه. وفضلاً

عـن ذلـك، عَلِم غيتس عـن نموذج أعمالـه، وقيوده الماليـة، وهيكلة رأس المال، ومشاكل السيولة النقدية.

إلا إنني مُجدّدًا لم أفهم ذلك كلّه. تفقّدتُ ساعتي. كان الوقت ينفد. أُصبتُ بالذعر وسألتُه مرّة ثالثة: «ما أخطاء المفاوضات الثلاث التي يقوم بها الناس؟».

أطلـق غيتـس تنهيدة، ونظـر إليّ كما لو أنّه لم يسـتطع أن يفهم لماذا لم أسـتوعب ذلـك. وبدأ يُجيب، وعلى نحو أسـاسي بـدا جوابه كأنّه: حسنًا، **عدم القيام بما قلته للتوّ.**

جلستُ هناك أفكّر. «ما خطب هذا الرجل؟ لماذا لا يُعطيني جوابًا حقيقيًا؟»، ولم يخطر في بالي قطّ أنّني أنا مَن لم يكن يفهم.

قـال لي غيتس أن أطلب نصائحهـم، وأُمضي أكبر قدر مُمكن من الوقـت غير الرسـمي معهم، وأجعلهم يأخذونـني تحت جناحهم. أسـتطيع الآن أن أفهـم مـا الـذي كان غيتـس يُخبرني إيّـاه على نحو رئيسي وهو أن أتوقّف عن القلق بشأن حيل موقع Buzz Feed، إنّ أفضل نصيحة للتفاوض أن تبني علاقة ثقة صادقة. إن كنتَ ريادي أعمال غير معروف والشـخص الذي تتعامل معه لا يسـتفيد منك، لمـاذا قد يقوم هو أو هي بأعمال معـك؟ ولكن من ناحية أُخرى، إذا كان الشـخص مُرشدك أو صديقك، فرُبّما لن تحتاج إلى المفاوضات حتّى.

كان هـذا آخـر شيء توقّعـتُ أن أسـمعه مـن سـيد أسـاتذة لعبة الشطرنج في العالم. كنتُ أعتقد أنّه قد يُشارك أسرارًا مُختبرة في ميدان

المعركـة، ولكن عوضًا عن ذلك كان يُجبرني أن أُصادق خصمي كيلا أضطر للقتال.

سعل رئيس الموظّفين.

«لديك وقت لسؤال واحد بعد».

***

قلّبتُ عبر صفحات مُفكّرتي. كان لايزال هناك الكثير من الأسئلة غير المطروحة.

فكّرتُ، تبًّا لذلك، إن كان لديّ دقيقة واحدة أخيرة مع بيل غيتس، عليّ أن أحظى ببعض المرح أيضًا.

رميتُ مُفكّرتي على جنب.

«مـا أكثـر القصـص المجنونـة الصاخبـة التـي لا تُنسـى مـن أيّام شبابك؟».

استغرق غيتس لحظة في التفكير.

قـال، وهـو يفـرد ذراعيـه: «الواقع، أنـه كان هناك عـدد كبير من المفاوضات المُمتعة مع شركات يابانية». رفع ناظريه كما لو أنّه يُشاهد فيلمًا في عينه الذهنية. كنتُ أسـتطيع الشعور بحماسته بينما كان يُخبرني عـن اجتماعه مـع مجموعة مـن المُديريـن اليابانيين. كان غيتـس يُقدّم عرضـه بأقصى طاقتـه، يشرح لهم الأشـياء مرارًا وتكـرارًا، حتّى قام أخـيرًا بسـؤالهم إن أرادوا أن يعقـدوا الصفقة. تجمّع المديـرون معًا.

تحدّث بعضهم إلى بعض باليابانية لمدّة دقيقة، ثمّ خمس دقائق، ثمّ عشرًا. مرّت عشرون دقيقة. وأخيرًا، أعطوا حكمهم.

«إنّ الجواب هو»، وقفة درامية **«رُبّما»**.

قال غيتس: «والذي غالبًا ما يعني كلا باليابانية، ثمّ قلنا لهم، أوه، إنّ محاميكم يتحدّث الإنكليزية على نحو جيد جدًا! وهم قالوا: **أوه، إلّا إنّه يتحدّث اليابانية على نحو فظيع!**».

ثمّ انفجرنا أنا ورئيس الموظّفين بالضحك. كان الأمر كما لو أنّ التوتر كلّه من الخمس وأربعين دقيقة الماضية قد تحطّم.

انطلق غيتس مباشرة نحو قصّة أُخرى عن مدير ياباني آخر. كان الرجل قد سافر إلى سياتل، حضر إلى مكتب غيتس، وبدأ يشيد بمايكروسوفت، مُكدّسًا إطراءً فوق إطراء. ما أصاب غيتس بالتوتر، لأن مايكروسوفت كانت مُتأخّرة في تسليم برنامج لشركة ذلك المدير، لذلك لم يكن ذلك منطقيًا. وظلّ المدير يتصرّف بلطف غير عادي، ويغدق عليهم بالإطراء، وتساءل غيتس: ما الذي يُريده؟ هل كان يُريد شراء المزيد من البرامج؟ أخيرًا، دخل المدير في صلب الموضوع.

«سيد غيتس، ما نرغب في شرائه» وقفة مسرحية أُخرى، **«أنت»**.

ضحك ثلاثتنا مُجدّدًا، وللمرّة الأولى بدا الأمر كأنّ هذه لم تعُد مُقابلة بعد الآن. كنّا فقط ثلاثة رجال يقضون وقتًا مُمتعًا.

قال رئيس الموظّفين وهو يضحك: «ماذا قلت؟ **الجواب هو رُبّما؟**».

قمنا بالمزاح لبعض الوقت، ثمّ انحنى رئيس الموظّفين وأغلق سحّاب حقيبته. فهم غيتس التلميح ونهض من كرسيه.

سألتُ: «كم كان عمرك خلال تلك المفاوضات اليابانية؟».

«كانَت السنوات العظيمة في اليابان لمّا كنتُ بين التاسعة عشرة والثالثة والعشرين من عمري. يستحقّ صديقي وشريك أعمالي كاي نيشي الكثير من التقدير لأجل ذلك. كنّا أنا وهو نجوب المكان. وكنّا نُقيم في غرفة الفندق نفسها التي تحوي سريرين، وكان الناس يتصلون بنا في مُنتصف الليل. أذكر ليلة استطعنا فيها أن ننام لثلاث ساعات مُتواصلة فقمتُ بإيقاظ كاي وقلتُ: «**ياصاح، ما خطب الأعمال؟ لم يتصل أحد منذ ثلاث ساعات!**».

تابع غيتس قليلاً بعد، وشعرتُ بأنّ إحساسًا من الدفء انتشر في أرجاء الغرفة. جعلني ذلك أندم على أنّني لم أبدأ المُقابلة بهذا الشكل في المقام الأول، لكنّ الأوان قد فات. صافح غيتس يدي وودّعني. مشى في اتجاه مكتبه وتوجّهتُ أنا نحو الباب. قبل أن أخرج، التفتُ برأسي للخلف من فوق كتفي، أغتنم لمحة واحدة أخيرة. تمامًا حين بدأت الأمور تمشي على نحوها الصحيح، انتهى كلّ شيء.

الفصل السابع والعشرون

الباب الثالث

بعد شهرين، غرفة التخزين

شـعرتُ كما لو أأنّني كنتُ مُحتجزًا في كابـوس قديم. كنتُ مُنحنيًا مرّة أخرى فوق مكتبي ورأسي بين يديّ.

لا بُدّ من أنّها مزحة.

لّما قابلتُ رئيس موظفّي بيل غيتس في البداية في مؤتمر تيد، لم يقُل إنّ غيتس سـيجُري مُقابلـة فقط، لكنّه قال أيضًا إنّه سيُسـاعدني على الحصـول على مُقابلـة مع وارن بافـت. كان غيتـس وبافت صديقين مُقرّبين، لذلك إن كان هناك أيّ شيء يستطيع أن يؤثّر في بافت فلا بُدّ مـن أنّ هذا هـو. تواصل رئيس الطاقم أخيرًا مع مكتب بافت، وعلى الرغـم من أنّني لم أعرف يومًا ما حدث، فـإن رئيس الطاقم بعث إليّ الرسالة الإلكترونية التالية:

لا مزيد من الاتصالات إلى مكتب وارن بافت من فضلك. شكرًا.

لم أستطع تصديق ذلك. لم تكن الإجابة كلا فحسب، لكنني كنتُ ملحًّا إلى حدّ جعلني على القائمة السوداء.

لم يتحدّث كتاب أعمال عن هذا قط، ولم يُحذّرني أيّ اقتباس مُلهم من مخاطر المُبالغة في الإلحاح. لم أوقف نفسي مرّة واحدة كي أسألها: «هل أتصرّف تصرُّف الأشخاص الذين قد يودّ الناس مُساعدتهم؟»، عوضًا عن ذلك فقط قمتُ بالاتصال بمُساعدة بافت أسبوعًا بعد أسبوع، وبعد أشهر من التعرّض للرفض، قمتُ بالسفر إلى أوماها وأرسلتُ إليها فردة الحذاء اللعينة. كنتُ مهووسًا بتحقيق أهدافي إلى حدّ أنّني كنتُ أعمى عمّن أصبحتُه. كنتُ قد حفرتُ لنفسي حفرة عميقة جدًا إلى حدّ أنّ بيل غيتس حتّى لم يستطع أن يُخرجني منها.

كان عليّ أن أتعلّم عن مخاطر المُبالغة بالإلحاح قبل وقت طويل، لمّا كنتُ أزعج تيم فيرس بإرسال إحدى وثلاثين رسالة إلكترونية. لم يُرد فيريس منّي أيّ شيء. وافق على المُقابلة فقط بسبب عميلي الداخلي في مُنظمة المُتبرّعون يختارون، وعلى الرغم من ذلك وبسبب أنّ فيريس وافق في نهاية المطاف، فإنني عددته فوزًا. الآن فقط وبعد أن باءَت خطّة الحصول على مُقابلة مع بافت بالفشل، كنتُ آخذ الوقت لأُفكّر. ستستمرّ الحياة بضربك على رأسك بالدرس نفسه إلى أن تستمع.

لا بُدّ من أنّني لم أكن أستمع للكثير من الدروس، لأنّ بافت لم يكن آخر مُشكلاتي. فمنذ أن غادرتُ مكتب بيل غيتس، كنت قد أرسلتُ المزيد من طلبات إجراء المُقابلات وتلقّيتُ المزيد من الرفض، من

ليدي غاغا، وبيل كلينتون، وسونيا سوتومايور، ومايكل جوردان، وآريانا هفينغتون، وويل سميث، وأوبرا وينفري، ولمّا عدتُ إلى ستيفن سبيلبرغ، حتّى هو قال كلا.

كنتُ أظنّ أنّ الرفض من سبيلبرغ لا بُدّ من أن يكون غلطة. فلمّا التقينا للمرّة الأولى، نظر في عينيّ وطلب منّي أن أعود إليه. ومن أجل ذلك، قام صديق من القمّة بتقديمي للرئيس الشريك في شركة سبيلبرغ للإنتاج التلفزيوني كي أتمكّن من شرح الموقف شخصيًا. وقام الرئيس المُشارك بتمرير طلبي شخصيًا، إلّا إنّ جواب سبيلبرغ كان لا يزال كلا. حاول الرئيس الشريك طرقًا مُختلفة، مُرسلاً الرسالة مرّة ثانية وثالثة، وما زال الجواب كلا.

ما الذي كان يحدث بحق الجحيم؟

أغلقتُ حاسوبي المحمول بقوّة وبدأتُ أجول في غرفة التخزين جيئة وذهابًا، لكنّ المكان المُكتظ جعلني أكثر إحباطًا. أخرجتُ هاتفي وبعثتُ رسالة نصية إلى إليوت.

أحتاج بعض النصائح. هل أنت موجود؟

رنّ هاتفي قبل أن أضعه من يدي.

قلتُ: «كان ذلك سريعًا».

ردّ إليوت: «بالطبع كان سريعًا، ماذا يجري؟».

«سوف أُصاب بالجنون. طلب منّي رئيس موظفيّ بيل غيتس أن أصنع الزخم، لذلك صنعتُ الزخم. كتب مالكوم غلادويل عن

نقطة التحوّل، وكنتُ أظنّ أنّني ما إن أُقابل بيل غيتس، حتى تأخذ الأمور مجراها. إلّا إنني ما زلتُ على حالي».

«أيّها الغبي. لقد طرحتَ هذا السؤال السخيف لمّا تقابلنا لأول مرّة وأخبرتُك بأنّ لا وجود لنقطة تحوّل. كلّها خطوات صغيرة فقط».

غرقتُ في الصمت. لقد قال ذلك.

أضاف إليوت: «تظهر اللحظة الحاسمة عند النظر إلى الوراء فقط، لا تشعر بها وأنت في ساحة المعركة. أن تكون ريادي أعمال أمر مُتعلّق بالدفع، وليس بالنقر».

قلتُ: «حسنًا، فهمتُ ذلك، ولكن أتعلم ما الذي يُزعجني؟ كلّ ردود الرفض تلك التي أتلقاها لا تُساعدني البتّة. يقولون لي، أوه، نحن نحبُّ ما تقوم به! ولكن مع الأسف جدوله زاخم بالأعمال. بالطبع سيكون مشغولاً، وكذلك هو بيل غيتس. إن كان يُريد حقًا القيام بذلك، فسيجد الوقت له. ما الذي يُفترض بي أن أفعله إن كنتُ لا أتلقّى ردود الرفض وحسب، بل لا يتمّ إخباري حتّى بالسبب الحقيقي وراء الرفض أيضًا؟».

«يا صاحبي، تلك قصّة حياتي. تلك تُدعى ردود الرفض التافهة. أتلقّاها ألف مرّة في الأسبوع. عليك فقط أن تبني خط إمداد، لذلك حين تتعرّض للرفض من أحدهم، يبقى لديك ثلاثون شخصًا آخر للعمل عليه».

تابع إليوت: «هل تُريد أن تعلم كيف يعمل أنبوب الإمداد؟ قبل سنة ونصف، لمّا أرسلتَ إليّ رسالة إلكترونية رسمية تطلب فيها

نصيحتي، لم تكن تعلم أنّني قبل شهر كنتُ قد اتخذتُ قرارًا للسنة الجديدة وهو أن أجد شخصًا أُصبح مُعلّمه».

أصبتُ بالذهول.

«ذلك جنوني، أليس كذلك؟ من غير المُمكن أن تكون قد عرفتَ ذلك. أقصد أنا مُتأكّد أنّني لستُ أوّل شخص راسلته طلبًا للنصيحة. سألتَ عشرات الأشخاص، وبسبب عامل خارجي لم تستطع أن تتنبّأ، أنّ أحد تلك الأشياء سينجح. لا يُمكنك أن تعلم ما الذي يجري في حياة الأشخاص الذين في خط إمدادك، ولا يُمكنك التكهّن بمزاجهم أو كم يشعرون برغبة في العطاء. كلّ ما تستطيع القيام به هو السيطرة على جهودك».

«ولكن ماذا لو كانَت الأشياء الثلاثين كلّها في خط إمدادي مسدودة؟».

«عندها عليك أن تفعل شيئين: واحد، فكّر على نحو أكبر، اثنان، فكّر بطريقة مُختلفة».

«هيا يا رجل، أعطني شيئًا مُحدّدًا».

«لا أستطيع إعطاءك جميع الأجوبة، ولكنّني سأُعطيك مثالاً. لم نستطع أن نجعل أيّ شخص يُلقي الخطاب الرئيسي من أجل مؤتمر القمّة الذي نظّمناه في العاصمة واشنطن. كان الناس مشغولين. قال بليك ميكوسكي من شركة تومز إنّه لن يتمكّن من الحضور. كان الوضع كارثيًا. هكذا، كان علينا أن نُفكّر على مستوى أكبر: بيل كلينتون، وكان علينا أن نُفكّر بطريقة مُختلفة: قمنا باستضافة حفل

تبرعـات لمؤسّسـته لذلك توجّـب عليه القدوم. ومـا إن حظينا به، حتى اتصلنا براسـل سايمونز، الذي كان قد رفض سابقًا، وسألناه مـا إذا كان في إمكانه إلقاء الخطبة الافتتاحيـة لبيل كلينتون، فوافق الآن. ثـمّ خطّطنـا الفاعلية ليتصادف مع جـدول رحلة تيد ترنر في العاصمـة. إنّ القيـام بذلـك، بالإضافـة إلى الحصول عـلى موافقة بيل كلينتون، دفع تيد تيرنر لأن يُوافق. ظلّ بليك ميكوسـكي على جوابه بأنّ لديه التزامات أُخرى، لذلك غيّرنا الطلب وطلبنا منه أن يُدير فقرة سـؤال وجواب مع بطلـه، الذي كنّا نعرف أنّه تيد تيرنر. خبطـة. الآن أصبـح بليك مُشـاركًا. وعليك فقـط أن تُقدّم للناس عرضًا لا يُمكنهم رفضه».

كانت تتبادر فكرة إلى ذهني. «أتساءل لو....».

«أجل».

«كنت سأقول، إنّني أتساءل لو....».

«أجـل. أجـل. أجـل. أجـل. في أيّ وقت تتسـاءل فيه، سـيكون الجواب أجل. لا يُريد الناس القيام بأشياء تافهة. عليك أن تُفكّر على نحو أكبر، وتُفكّر بطريقة مُختلفة. لا تتساءل عبر حياتك. قُم بتحقيق الأمر فقط».

بعد أسبوع، سنترال بارك، مدينة نيو يورك

أغلقتُ سـحّاب سـترتي وتبعتُ إليوت عبر الحشود. كان الوقت بعـد سـاعة من الغـروب. كان يُوجد مـسرح في الهواء الطلـق أمامنا مُباشرة، مُضاء بأنوار الحفلات بلون الحمم البركانية. كان جون ماير

تحت الأضواء، يُمرّر حمالة غيتاره فوق كتفه مُطلقًا صيحات الستة آلاف مُعجب.

كنتُ قد أتيتُ إلى نيويورك كي أُجري اجتماعات لأُعيد تشغيل طلبات إجراء المُقابلات وبناء خط الإمداد. دعاني إليوت إلى هذا المهرجان وأصبحنا الآن نشقّ طريقنا بين الحشود. وبينما كنّا نتقدّم، لاحظ إليوت وجود شخص يعرفه، لوّح له، وتوجّه نحوه.

وقفتُ إلى الخلف كي أدعهم يتبادلون الأخبار. وبعد دقيقة، أمسك إليوت بكتفي وسحبني إلى الأمام. قال إليوت: «مات، هل قابلتَ آلكس؟».

هزّ صديق إليوت رأسه، وبدا غير مُهتم. كان يبلغ من العمر نحو الأربعين سنةً ولديه كتفان عريضان.

قال إليوت: «سوف تُحبّه، يعمل آلكس على مشروع يُمثّل كلّ ما تُؤيّده، فقد أجرى مُقابلات مع لاري كينغ، وبيل غيتس....».

توسّع جفنا مات قليلاً. قال لي إليوت أن أُخبره بقصّة إنّ السعر صحيح، ولمّا فعلتُ ذلك، ضحك مات طوال القصّة، ثمّ تدخّل إليوت مُجدّدًا: «آلكس، أخبر مات ذلك التشبيه الذي أخبرتني به. أعرفتَه، المُتعلّق بالأبواب الثلاثة».

كنتُ مع إليوت على الهاتف قبل بضعة أيام حين سألني إن كنتُ قد لاحظتُ شيئًا مُشتركًا بين الأشخاص الذين أجريتُ معهم مُقابلات. وكنتُ قد أخبرتُه بأنّني كنتُ أتلاعب بتشبيه.

إنّ الأشخاص كافة الذين أجريتُ معهم مُقابلات عاملوا الحياة، والعمل، والنجاح بالطريقة نفسها. من وجهة نظري، كان الأمر كدخول نادٍ ليلي. هناك دائمًا ثلاث طرق للدخول.

قلتُ لمات: «**الباب الأول**، المدخل الرئيسي، حيث ينعطف الطابور حول المبنى السكني. هناك ينتظر تسعة وتسعون في المئة من الناس آملين الدخول».

«ثمّ هناك **الباب الثاني**، مدخل الشخصيات المهمّة. ذلك حيث يتسلّل أصحاب المليارات، والمشاهير، ومن ولدوا في هذا الطريق وفشلوا في أن يُلاحظوا» أومأ مات برأسه.

« تجعلك المدرسة والمجتمع تشعر بأنّ تلك هما الطريقتان الوحيدتان للدخول، ولكن خلال السنوات القليلة الأخيرة، لاحظتُ أنّ هناك دومًا، دومًا **باب ثالث**. وهو المدخل حيث عليك أن تقفز خارج الطابور، تركض عبر الزقاق، تضرب على الباب مئات المرّات، تُحطّم النافذة كي تفتحها وتدخل عبر المطبخ، هناك دائمًا طريقة. سواء كيف باع بيل غيتس أوّل قطع برمجياته، أو كيف أصبح ستيفن سبيلبرغ أصغر مُخرج أفلام في تاريخ هوليوود، جميعهم دخلوا من ....»

«**الباب الثالث**»، قال مات، راسمًا ابتسامة عريضة على وجهه: «هكذا عشتُ حياتي اللعينة بكاملها».

نظرتُ نحو إليوت، الذي كان يبتسم.

قال إليوت: «آلكس، أنت تعلم أنّ مات هو من أنشأ شبكة التواصل الاجتماعية لليدي غاغا، أليس كذلك؟». قبل أن أتمكّن من الرد، أضاف إليوت: «ألم تكن تُريد أن تجري مُقابلة معها؟».

بالطبع كان إليوت يعرف الإجابة عن هذا السؤال. فهو من قام بتقديمي إلى مدير أعمال ليدي غاغا قبل سنة. كنتُ أُحاول بناء علاقة مع المدير منذ ذلك الحين، أُقابله في مكتبه، أُراسله وأتصل به، ولكن في كلّ مرّة أطلب فيها إجراء مُقابلة، كان الجواب يأتي بالرفض. فقط قبل بضعة أسابيع، كان قد رفض طلبي مُجدّدًا.

مع ذلك، من بين كل موسيقيي العالم، فإنني كنتُ أشعر بألّا أحد يُمثّل روح المهمّة أفضل من ليدي غاغا.

قلتُ: «سأُحبّ أن أُجري مُقابلة معها».

نظر مات إليّ وأومأ برأسه.

قال مات: «حسنًا، إليوت صديق مُدير أعمالها. لِمَ لا يقوم إليوت بالاتصال به وتدبير المُقابلة؟».

لم أرد الاعتراف بأنّني كنتُ قد رُفضتُ، لذلك قلتُ إنّها فكرة جيدة.

بينما بدأ جون ماير يُغنّي «في انتظار العالم أن يتغيّر»، لاحظ إليوت وجود صديق آخر، فقفز ناحيته ليُلقي التحية. تحدّثنا أنا ومات أكثر قليلاً عن المهمّة، ثمّ أخرج هاتفه الآي فون وبدأ يُقلّب بين الصور. أدار الشاشة ناحيتي. كان يوجد عليها صورة له مع ليدي غاغا،

تُحيطـه بذراعيها في كواليـس حفلة ما. قلّب مات مُجـدّدًا وكان هناك صـورة لهـما، هذه المـرّة في مكتب مـا. كانَت غاغا فـوق المكتب ترفع ذراعيها في الهواء.

تابع مات التقليب، صورة له في بطولة غولف مع كوندليزا رايس، يتزلّج على اللوح في منحدر ومرتفع على شكل نصف أنبوب مع توني هوك، يرنّ جرس الافتتاح في سوق الأسهم NASDAQ مع شاكيل أونيل، خلف الكواليس في برنامج مع جاي زي، ومن ثمّ جالسًا على أريكة مع نيلسون مانديلا.

كان هنـاك قـوّة جـذب صـادرة عن مـات وكنـتُ أشـعر بنفسي أنسحب داخلها. سـألتُه كيف بدأ مسيرته المهنية فأخبرني بقصّة باب ثالـث تلـو الأُخرى. بعد أن تـدرّب ليُصبح جنديًا جـوّالاً في الجيش الأميركـي تعرّض للإصابة، فانطلق ليُنشـئ صندوقًا اسـتثماريًا. من هناك، أنشأ منصّة تقنية للتبادل الإلكتروني، وبدأ يستثمر في الشركات الناشئة التي من ضمنها Uber و Palantir، ثمّ تلقّى مُكالمة من فيفتي سنت، التي قادته في نهاية المطاف إلى ليدي غاغا. كنّا نتكلّم لما يُقارب النصف ساعة حين شعرتُ بصفعة على ظهري.

قـال إليوت إنّ علينا الذهاب، لذلـك تبادلنا أنا ومات معلومات الاتصال.

قال مات: «إن أتيتَ يومًا إلى سان دييغو، أعلمني بذلك. يُمكنك القدوم إلى مزرعتي».

سمعتُ إليوت يهمس بصوت خافت: «عندما يكون الأمر أمامك، تقوم بحركتك»، ولكن لمّا نظرتُ إليه، لم يكن فمه يتحرّك. كان الصوت في رأسي.

قلت: «أتعلم شيئًا؟ الواقع أنني سأكون في سان دييغو الشهر المُقبل، رُبّما أحتاج مكانًا للإقامة».

قال مات: «لقد اتفقنا. لدينا بيت ضيوف يحوي غرفتي نوم. كلّه لك وحدك».

الفصل الثامن والعشرون

إعادة تعريف النجاح



بعد شهر، لوس آنجلوس

قال كال: «هذا مُمتاز».

كنتُ قد عدتُ إلى طاولة الفطور مع لاري، وأخبرتُ لاري وكال للتوّ بأنّني سأُجري بعد عدّة أيام مُقابلة مع ستيف وزنياك، المؤسّس الشريك لآبل، الذي بنى واحدًا من أوّل الحواسيب الشخصية بيديه العاريتين. كانَت نصيحة إليوت ببناء خط إمداد قد نجحَت.

أضاف كال: «إنّ أفضل جزء أنّك لن تُعاني المُشكلة نفسها التي عانيتَها حين أجريتَ مُقابلة مع بيل غيتس، هذه المرّة، لا يُمكنك أن تتوتّر فهو ووز».

سأل لاري: «أين ستجري المُقابلة؟».

«في مطعم في كوبرتينو».

قال لاري: «لمّا كنُت في بداية مشواري المهني، قدّمتُ برنامج مُقابلات في بامبكين دالي بميامي. إنّ المطاعم رائعة. يُريد الجميع أن يستمتعوا فقط».

قال كال: «آلكس، أسدني خدمة، لا تأخذ مُفكّرتك معك. اختبرها كتجربة. إن فشلَت المُقابلة، يُمكنك إلقاء اللوم عليّ».

كنتُ مُتردّدًا، إلّا إنّني اعتقدتُ أنّ الأمر يستحقّ المُحاولة بعد ما حصل في مُقابلة بيل غيتس. بعد عدّة أيام، صعدتُ على متن طائرة وفي غضون ساعات كنتُ متوجّهًا نحو ماندرين غورميت، مطعم على بعد مُربعين سكنيين من مقرّ آبل. كنتُ واقفًا أمام المدخل حين رنّ هاتفي. كان المُتصل صديقي راين.

سألني بعد أن أخبرتُه ما أنا على وشك فعله: «ووز؟ يا أخي، أعرف أنّك كنت تُعاني من مشاكل في الحصول على مُقابلات، لكنّ ووز وصل إلى قمّة مجده قبل نحو عشرين سنة. اُنظر إلى قائمة فوربس، فهو ليس موجودًا عليها حتّى. أنا لا أفهم لِمَ تقوم بذلك. الواقع، أتعلم شيئًا؟ رُبّما يكون أمرًا جيدًا أن تُجري مُقابلة معه. حاول أن تعرف لماذا لم يُصبح ووز ناجحًا بقدر نجاح ستيف جوبز».

قبل أن أتمكّن من الرد، رأيتُ في زاوية عيني ستيف وزنياك يقف أمامي، يرتدي حذاءً رياضيًا ونظّارات شمسية. كان هناك قلم حبر ومؤشّر ليزري أخضر اللون مشبوكان إلى جيب قميصه. أنهيتُ اتصالي وسلّمتُ عليه، ثمّ دخلتُ.

كان المطعم بحرًا من ملاءات الطاولات البيضاء. وما إن جلسنا، حتى أمسكتُ بقائمة طعام لكن وزنياك أشار إليّ أن أضعها من يدي. نادى على النادل وطلب لكلينا بحماس طفل يستطيع الحصول على كلّ الحلوى التي يُريدها. سرعان ما أصبحَت طاولتنا عامرة بالأرز المقليّ، وطبق تشاو مين بالخضر، وسلطة الدجاج الصيني، والدجاج بالسمسم، والربيان بالجوز والعسل، ولحم البقر المنغولي، ولفائف البيض المُقرمشة. قبل أن نتناول اللقمة الأولى حتّى، بدا وزنياك وكأنّه أسعد الأشخاص الذين قابلتهم. سواء حين كان يُخبرني عن زوجته، وكلابه، ومطاعمه المُفضّلة، أو رحلة الطريق التي كان على وشك القيام بها إلى لايك تايهو، بدا أنّ وزنياك يُحبّ كلّ شيء يتعلّق بحياته.

أخبرني بأنّه التقى ستيف جوبز عام 1971 على بعد بضعة أميال من حيث نجلس. كان جوبس في المدرسة الثانوية وكان وزنياك في الجامعة. عرّفهما صديق مُشترك بينهما يُدعى بيل فيرنانديز ببعضهما. في لحظة لقائهما، انسجم وزنياك وجوبس معًا وأمضيا ساعات يجلسان على الرصيف، يضحكان ويتبادلان القصص عن مقالب كانا قد قاما بها.

أخبرني وزنياك: «إنّ أحد المقالب المُفضّلة لديّ خلال سنتي الجامعية الأولى، حين بنيتُ جهاز تشويش للتلفاز، والذي تستطيع إخفاءه في راحة يدك. تستطيع تدوير المقبض والتشويش على أيّ جهاز تلفزيون تُريده، وتجعل البرنامج يتشوّش بثبات».

قال وزنياك إنّه ذات ليلة ذهب مع صديقه إلى القاعة العامّة لمبنى سكن جامعي آخر كي يعبثا في الأرجاء. كان هناك نحو عشرين طالبًا يجلسون في المكان ويتابعون تلفازًا ملوّنًا. جلس وزنياك في الخلف، مُخفيًا جهاز التشويش في يده، وسبّب عطلاً في التلفاز.

«في المحاولات الأولى، جعلتُ صديقي يقف ويضرب التلفاز، خبطة، ويُصبح التلفاز مُمتازًا! ثمّ أقوم بالتشويش مُجدّدًا. بعد برهة، ضرب صديقي التلفاز على نحو أقوى وأقوى، كان التلفاز يعمل لو ضُرب بما فيه الكفاية. ومع حلول نهاية نصف ساعة، جعلتُ المجموعة كاملة من الطلاب الجامعيين يضربون التلفاز بقبضاتهم، ولو كان برنامجًا يرغبون في مُشاهدته بشدّة، كانوا يضربون التلفاز بالكراسي».

ظلّ وزنياك يزور السكن الجامعي ليرى كم يستطيع الاستمرار على ذلك المنوال. وفي إحدى المرّات، لاحظ وجود بعض الطلاب عند جهاز التلفاز يُحاولون إصلاحه، وكان أحد الشبان يضع يده على مُنتصف الشاشة وقدمه في الهواء، أطفأ وزنياك جهاز التشويش بسرعة. ولمّا كان الشاب يبعد يده من الشاشة أو يضع قدمه على الأرض، كان وزنياك يُعيد تشغيل جهاز التشويش. وقف الشاب هناك، واضعًا يده على مُنتصف الشاشة وقدمه في الهواء، لمدّة نصف ساعة حتى شاهد الجميع البرنامج التلفزيوني.

بينما أخبرني وزنياك عن مقلب آخر، انضمَّت إلى طاولتنا امرأة بشعر بنّيّ قصير. قالَت: «ووز، هل أريتَه اختبار المؤشّر الليزري؟».

قـدّم وزنيـاك زوجته جانيـت. نزع المؤشّر الليـزري الأخضر عن قميصـه وحملـه بالقرب مـن وجهي، قائلاً إنّه يسـتطيع رصـد «كميّة الـذكاء» لديّ. ولمّا أضاءه نحـو أذني اليسرى، ظهر ضوء أخضر على الحائط المُقابل.

قال: «يا للهول، إنّ رأسك فارغ تمامًا».

بالنظر إلى الأسـفل، لاحظتُ أنّه يُمسـك مؤشّرًا ليزريًا آخر تحت الطاولـة. أطلقنـا أنـا وووز ضحكة. أعاد شـبك المـؤشّر إلى قميصه وأخبر زوجته عن المُهمّة، وأطلعها على أسماء الأشخاص الذين كنتُ أُجري معهم مُقابلات.

قال، مُلتفتًا إليّ ومُخفضًا صوته: «أتعلم شيئًا، أنا لا أعلم لماذا تُجري مُقابلة معي. أنا لستُ قطبًا ناجحًا مثل ستيف جوبز أو ما شابه...».

تتابعَت كلماته كما لو أنّه يصطاد منّي جوابًا. شعرتُ كما لو أنّه كان يختـبرني، ولكنني لم أعرف ما أقول، لذلك قمتُ بفعل الشيء الوحيد الذي أستطيع التفكير فيه، حشوتُ لفافة بيض في فمي.

قـال وزنياك: «لمّا كنتُ طفلاً، كان لـديّ هدفان لحياتي. الأوّل أن أخترع شـيئًا هندسـيًا يُغيّر العـالم. والثاني أن أعيـش حياتي بشروطي الخاصّة».

«يقـوم مُعظم النـاس بالأشـياء لأنّ ذلك ما يُجبرهم بـه المجتمع، ولكـن إن توقّفـتَ وأجريـتَ الحسـابات، **إن فكّرتَ فعـلاً من أجل نفسك**، فستُدرك أنّ هناك طريقة أفضل للقيام بالأمور».

سألتُه: «ألهذا أنت سعيد للغاية؟».

قال وزنياك: «أصبتَ، أنا سعيد لأنّني أفعل ما أُريده يوميًا».

قالَت زوجته وهي تضحك: «أوه، هو يفعل ما يُريده تمامًا».

كنتُ أشعر بالفضول حول الفرق بين وزنياك وستيف جوبز، لذلك سألتُه كيف كان الأمر حين قاما بتأسيس آبل هما الاثنان فقط. شارك وزنياك حفنة من القصص، ولكن ما برز أكثر من البقية كانَت القصص التي وضّحَت الفرق بين قيمهما.

حدثَت إحدى القصص قبل أن يجري تأسيس آبل. كان جوبز يعمل في شركة Atari وأُوكلَت إليه مهمّة اختراع لعبة فيديو. كان يعلم أنّ وزنياك هو المُهندس الأفضل، لذلك عقد معه صفقة: إن قام وزنياك باختراع اللعبة، فسيتقاسمان راتب 700 دولار بالتساوي. كان وزنياك مُمتنًّا للفرصة وقام بتصميم اللعبة. وحالما قبض جوبز المال، أعطى صديقه 350 دولارًا التي وعده بها. بعد عشر سنوات، علم وزنياك أنّ جوبز لم يقبض 700 دولار من أجل اللعبة، بل آلاف الدولارات. ولمّا انتشرَت القصّة، أنكرها ستيف جوبز، ولكن حتّى المُدير التنفيذي لشركة أتاري زعم أنّها صحيحة.

حدثَت قصّة أُخرى في بدايات نمو آبل. في ذلك الوقت، بدا بديهيًا أنّ جوبز سيُصبح المدير التنفيذي للشركة، لكنّ منصب وزنياك في الفريق الإداري لم يكن واضحًا، فسأله جوبز عن المنصب الذي يريده، لكن وزنياك كان يعلم أنّ إدارة الناس والتعامل مع سياسة الشركة آخر شيء يُريده، لذلك أخبر جوبز بأنّه يُريد منصبًا في الهندسة كحدّ أقصى.

قال وزنياك: «يُخبرك المجتمع بأنّ النجاح أن تحصل على أقوى منصب مُمكن، ولكنني سألتُ نفسي: هل هذا ما سيجعلني سعيدًا؟».

كانَت القصة الأخيرة التي شارك فيها وزنياك قد حدثَت خلال الوقت الذي قدّمَت فيه آبل الطرح الأوّلي للعامّة. كان من المُتوقّع أن يجني جوبز ووزنياك أرباحًا أكثر ممّا تخيّلا. وبينما سبق الطرح العام، اكتشف وزنياك أنّ جوبز كان قد رفض خيارات الأسهم لبعض من موظفيّ آبل القُدماء الذين كانوا بالنسبة إلى وزنياك، بمنزلة العائلة، وقد ساعدوا على بناء الشركة. إلّا إنّ جوبز رفض أن يُغيّر رأيه. من أجل ذلك، أخذ وزنياك الأمر على عاتقه وأهدى بعضًا من أسهمه للموظّفين القُدماء، كي يستطيع جميعهم أن يتقاسموا المُكافئات المالية. وفي اليوم الذي أصبحَت فيه الشركة علنية، أصبح أولئك الموظّفون القدماء من أصحاب الملايين.

بينما كنت أشاهد وزنياك يميل إلى الخلف في كرسيه، يفتح كعكة الحظ ويضحك مع زوجته، كنتُ أستطيع سماع الكلمات التي قالها راين قبل المُقابلة ترنّ في أذنيّ.

إلّا إنّ الشيء الوحيد الذي تبادر إلى ذهني هو: من قال إنّ ستيف جوبز كان أكثر نجاحًا؟

الفصل التاسع والعشرون

البقاء مُتمرّنًا

بعد ثلاثة أسابيع، ميامي، فلوريدا

اتكأتُ على سور شرفة ونظرتُ إلى المدينة بينما بدأَت الشمس في الغروب، تظلّلَت أشجار النخيل بألوان من الوردي والبرتقالي. كنّا في الطابق العشرين من ناطحة سحاب سكنيّة وكان أرماندو بيريز يُريني جمال بلدته. بدا كأنّه المشهد من فيلم **الأسد الملك**، حيث ينظر موفاسا من أعلى المُنحدر الصخري ويقول: «**سيمبا، إنّ كلّ ما يلمسه الضوء هو مملكتنا**».

أشار أصبع أرماندو إلى اليسار: «أُنظر، تلك حديقة مارلين».

إلى اليمين: «تلك مدرستي الخاصّة SLAM».

«الفندق الذي أتسكّع فيه».

«في الأسفل هناك يُوجد القارب الذي أخرج فيه إلى المُحيط».

«أترى ذلك البناء الأبيض هناك، جانب جزيرة غروف؟ ذلك هو مُستشفى الرحمة، حيث ولدتُ».

إن رآني أحدهم إلى جانب أرماندو، فلرُبّما سيتعرف إليّه باسم آخر، الفائز بجائزة الغرامي، مُغنّي الراب والموسيقي بيتبول.

كان التفكير بطريقة مُختلفة، وبناء خط إمداد مُستمرّين بحصد الثمار. أوّلاً جاء وزنياك، والآن بيتبول، وفقط هذا الصباح كنتُ قد تلقّيتُ موافقة أُخرى من جاين غودول. بدأَت المهّمة تؤتي ثمارها ولم أستطع أن أكون أكثر سعادة.

قادني بيتبول إلى الداخل حيث كان بعض أصدقائه يسترخون على أريكة. أخذ كوب سولو أحمر اللون، وملأه حتى الحافة بالفودكا والصودا، ثمّ توجّهنا عائدين إلى الشرفة. وما إن جلسنا حتى لاحظتُ كم كان بيتبول مُختلفًا عن شخصية ضارب القبضات التي كنتُ قد رأيتُها قبل ساعات في حفله الموسيقي. كانت طاقته مُهدّئة الآن، وكانَت حركاته أبطأ. قرّرتُ ألّا أبدأ بسؤال وأن أدخل بلطف في مُحادثة، وأرى إلى أين ستؤول، وسرعان ما أخبرني بأنّه منذ كان طفلاً، كان يُحبّ أن ينظر إلى تحدّيات جديدة.

قال: «يبحث المُقامر الحقيقي دائمًا عن تحدٍ، إن الأمر يُشبه لعب لعبة فيديو، لنقل إنّها ماريو بروس. حسنًا، فزتَ في المستوى الأوّل، والآن عليك أن تفوز في المستوى الثاني، والآن عليك أن تفوز في

المستوى الثالث. وما إن تفوز في اللعبة، حتى تبدأ بالقول، مهلاً مهلاً أين اللعبة التالية؟ أين هي؟».

شعرتُ بأنّ أفكاري كانَت تُسحب نحو اتجاه جديد.

ما مفتاح الارتقاء بالمستوى باستمرار؟

كيف تُبقي نجاحك ينمو؟ حين تكون أصلاً في أعلى مستوى من لعبتك؟

عندما تصل إلى النجاح، كيف تُحافظ عليه؟

لا بُدّ من أنّ هذا ما عناه كال عندما أخبرني بترك فضولي يقوم بطرح الأسئلة. طلبتُ من بيتبول أن يأخذني في جولة في مستويات لعبة حياته، آملاً أن أكتشف سرّه خلال الرحلة.

قلتُ: «ماذا كان المستوى الأوّل للعبتك؟».

أخذ كوبه، وارتشف رشفة، ثمّ جلس صامتًا لحظات قليلة. أخبرني بأنّه في بدايات الثمانينيات خرج من رحم أمّه والكوكايين يجري في عروقه. ولمّا رحل والده، ربّته والدته بمُفردها، مُستخدمة أموال المُخدّرات لتدبّر أمور المعيشة. كانا يتنقّلان دائمًا، وكان على بيتبول أن يُغيّر المدرسة الثانوية ثماني مرّات. كانَت تجارة المخدرات كلّ ما رآه وهو يكبر، لذلك كان من الطبيعي أن يتورّط بها هو أيضًا. كنتُ أستطيع أن أرى الألم في عينيه بينما كان يسترجع تلك الأيام.

قال: «قمتُ ببيع كلّ شيء، يا صاح، سنحَت لي الفرصة، وقمتُ ببيع كلّ شيء».

قام ببيع الإكستاسي، والحشيش، والكوكايين والهيروين. في المدرسة الثانوية، لم يحمل بيتبول معه أيّ نوع من المُخدّرات، وعوضًا عن ذلك، كان يُخبّئها في خزائن الفتيات حول المدرسة. ولمّا كان يقوم ببيع، كان يقول للشاري من أيّ خزانة عليه أن يحصل على المُنتج. ذات يوم، أمسك المدير ببيتبول، رمى به داخل مكتبه وقال: «أعرف أنّك تبيع المُخدّرات! دعني أتفحّص جيوبك!»، أفرغ بيتبول جيوبه: «اللعنة! دعني أرَ حذاءَك!»، نزع بيتبول حذاءَه. «قبعتك!»، كاد المدير يُصاب بالإحباط أكثر فأكثر، ثمّ قال بيتبول: «أتعلم شيئًا، لِمَ لا تتفقّد هذا؟»، وقام بخلع بنطاله.

بعد ذلك بوقت قصير، طبع المدير شهادة تخرّج، أعطاها لبيتبول، وقال له أن يُغادر حرم المدرسة وألّا يعود أبدًا.

قال بيتبول: «قام بإعطائي إيّاها فقط، لم أتخرّج حقًا في المدرسة الثانوية، ولكنّني مع ذلك ذهبتُ وجعلتُ ستوديو تصوير يلتقط صور تخرّجي. التقطتُ صورة وأنا أبتسم وواحدة أُخرى وأنا أرفع أصبعي الوسطى، ولا تزال الصورتان مُعلّقتين في بيت جدتي».

مع ذلك طوال الوقت، شدّد بيتبول على أنّه لم يتعاطَ المُخدّرات بنفسه قطّ. كان قد رأى كيف أثر ذلك في والديه ولم يُرد ذلك لحياته. الآن بعد أن «تخرّج» ونجا من تجارة المُخدّرات، كان الوقت قد حان للمستوى الثاني من لعبة الفيديو خاصّته: «أن يُصبح أشهر مُغنّي راب في ميامي».

قال بيتبول: «بدأتُ أفهم الفرصة التي كنتُ أمتلكها في حال ركّزتُ، وذلك يأتي في المقام الأوّل في كلّ شيء: «أن تفهم الفرصة

التي لديك». كنتُ أعلم أنّني إن أردتَ جني المال من غناء الراب، كان عليّ أن أكتب الموسيقى، لذلك بدأتُ أكتب القوافي. لم أكن أعلم ما كانَت الأسطوانات في ذلك الوقت. قمتُ فقط بكتابة القوافي، القوافي، القوافي، القوافي».

علم بيتبول أيضًا أنّه إن أراد أن يُصبح ملك الراب الجديد في ميامي، فعليه أن يتعلّم من الملك حينها: لوثر كامبيل، قائد مجموعة الهيب هوب 2 لايف كرو.

قال بيتبول: «لم يكن لوثر كامبيل أعظم رجل هنا فقط، لكنّه قام بالأمر كأنّه ريادي أعمال. كان كرجل أعمال قادرًا على أن يُصدر أسطواناته الخاصّة، يروّج لها بنفسه، ويبيع الملايين منها. قام بتعليمي مبدأ الاستقلال ذاك. لا أحد سيتصوّر رؤيتك بالطريقة التي تتصوّرها أنت».

وقّع بيتبول عقدًا مع شركة كامبيل للتسجيل وحصل على 1500 دولار مُقدّمًا. لم يكن بيتبول ليحصل على مُرشد أفضل في ذلك الوقت، لأنّه عام 1999، قلب موقع نابستر صناعة الموسيقى بسماحه للناس أن يُحمّلوا الأغاني من دون أن يدفعوا شيئًا. إنّ الفنانين الذين ازدهروا غالبًا ما كانوا هم الذين امتلكوا ذلك الفكر الريادي.

قال بيتبول: «إنّ أفضل شيء تعلّمتُه من لوثر كامبيل، كان ألّا شيء أفضل من أن يكون المرء مُتدرّبًا في الحياة. لقد بدأ أفضل المُديرين التنفيذيين في مجال الأعمال كمُتدربين، لأنّك عندما تترقّى من مُتدرّب إلى مدير تنفيذي، فلا أحد يستطيع التقليل من شأنك،

ولكن كلّ ما تستطيع فعله مُساعدتهم. أُنظر لقد قمتُ أصلاً بذلك العمل. أنا أعرف تمامًا ما يجب فعله لتحقيقه».

إنّ موهبة بيتبول في غناء الراب، بالإضافة إلى الدروس التي تعلّمها من لوثر كامبيل، حصدَت ثمارها أخيرًا. باع ألبوم بيتبول الأوّل M.I.A.M.I أكثر من 500,000 نسخة وأصبح ذهبيًا.

سألتُ: «ماذا كان المستوى التالي من لعبة الفيديو خاصتك؟».

قال بيتبول إنّه على الرغم من أنّه أصبح أشهر مُغنّي راب في ميامي، فإنه كان يُعاني مشكلة في دخول الاتجاه العام. ولقد وصلَت أكثر أغانيه المُنفردة نجاحًا في ذلك الوقت إلى ذروتها في المرتبة الثانية والثلاثين على لوحة المئة أغنية الأكثر شهرة. أراد أن يصل إلى المرتبة الأولى، لذلك التمس خُبراء جُدد كي يتعاون معهم ويتعلّم منهم، مُديرين موسيقيين كانوا قد عملوا مع ديفيد غيتا، وفلو ريدا، وكريس براون، كتّاب الأغاني الذين أنتجوا أغاني احتلَّت المرتبة الأولى مع كاتي بيري، وليدي غاغا، وبريتني سبيرز.

قال بيتبول: «أنا أدرس اللعبة دائمًا».

بعد سنوات من إعادة تشكيل صوته وعلامته التجارية، أطلق الألبوم بلانيت بيت، الذي لم يُربحه أوّل جائزة غرامي فحسب، بل ضمّ أغنية احتلَّت المرتبة الأولى.

استمرَّت لعبة الفيديو خاصّته، في المستوى التالي: تحويل نفسه إلى أكثر من مُجرّد موسيقي. أراد بيتبول أن يكون لديه قضية ما. أراد أن يستخدم تأثيره الإيجابي في شيء مُفيد، لذلك بدأ يعمل مع مدرسة

خاصّة في ليتل هافانا تُدعى سـلام SLAM، حيث يُسـاعد الأطفال الذيـن جاؤوا من الحيّ نفسـه الذي ترعرع فيه. تُمثّل مدرسـة سـلام الجديدة ذات السـبعة طوابـق بصيصًا من الأمل، في جـزء من البلدة حيث زوايا الشارع محُوطة بأسيجة شبكية ومتاجر مشروبات كحولية مُتهالكة. في الوقت عينه، أصبح بيتبول مُتعمّدًا أكثر في كلمات أغانيه أيضًا، مُستخدمًا إيّاها للإضاءة على تأثير اللاتينيين في أميركا.

«إنّ اللاتينيين الأكثرية الجديدة، كما تعلم».

«الخطوة التالية: البيت الأبيض».

«إن لم يكن هناك سيّارة، سنذهب إلى هناك بالعوّامة».

إنّ تلك الأغنية: «ليهطل المطر فوقي» بالاشتراك مع مارك آنتوني، احتلَّت المرتبة الأولى في سـتة بلدان. لم يتوقّف تعليق بيتبول السياسي عنـد ذلك الحدّ، لأنّـه عام 2012 طلب الرئيـس أوباما من بيتبول أن يُساعد على الترويج لإعادة انتخابه. بعد سنتين من ذلك، قدّم بيتبول عرضًا في احتفال يوم الرابع من تموز في البيت الأبيض.

بينـما أخـذ بيتبول كوب السـولو الأحمر مُجدّدًا، تسـلّلَت لحظة من الصمـت إلى محُادثتنـا. شيء مـا قال لي ألّا أقـول شـيئًا وأدع اللحظة تأخذ وقتها.

قـال بيتبول، كاسرًا الصمت: «في الشـهر الماضي، كنـتُ ذاهبًا إلى اجتماع مع كارلوس سـليم جونيور في المكسـيك. قلتُ لـه: «أنا حقًّا لا أعلـم ماذا يجـري في عالمكم، ولكنّني أُريد التعلّم، **أُنظر، سـأعمل مُتدرّبًا لديك**».

«هل أنت جاد؟».

«قلتُ له، مئة في المئة، بابو. أنا فقط أُريد أن أكون مُتواجدًا لأرى ما الذي تتكلّمون عنه، كيف تقومون بالأشياء. ليس لدي مُشكلة أن أبقى هنا لمدّة شهر، أُحضّر لكم الكعك المُحلّى، وأصنع القهوة، لا يُهمّ».

جعلَتني النظرة في عينيّ بيتبول أشعر بأنّه لم يكن يمزح. لم يستطع جزء منّي تصديق الأمر، ها هو واحد من أشهر الموسيقيين في العالم، الذي يستطيع أن يرأس حفلاً في حديقة ماديسون سكوير، ومع ذلك فإنه بدا جادًا للغاية بشأن إحضار القهوة لكارلوس سليم جونيور.

استمرَّت مُحادثتنا وظلّ بيتبول يُؤكّد فكرة أن تكون مُتدرّبًا في الحياة. وقال إنّه بينما يستطيع الآن أن يتجوّل في شركات التسجيل كملك، سيقوم باليوم التالي بالمشي في قاعات آبل أو غوغل ليُسجّل المُلاحظات. إنّها تلك الازدواجية التي تجعله على ما هو عليه، وعندها أدركتُ أنّ مفتاح بيتبول للنجاح المُستمرّ هو: أن يبقى مُتدرّبًا دائمًا.

يتعلّق الأمر بأن تتواضع بما يكفي لتتعلّم، حتّى عندما تكون في المستوى الأخير من لعبتك. يتعلّق الأمر بأن تعلم أنّك في اللحظة التي أصبحتَ فيها مُرتاحًا لكونك مُديرًا، ستكون اللحظة التي بدأتَ فيها بالفشل.

يتعلّق الأمر بإدراك أنّك إن كنتَ تُريد أن تستمرّ بكونك موفاسا، فعليك في الوقت عينه أن تستمرّ بكونك سيمبا.

الفصل الثلاثون

الاصطدام

بعد أسبوعين، سان فرانسيسكو

«هذا السيد إيتش. إنّه يذهب معي إلى كلّ مكان».

كنتُ قد خطوتُ للتوّ داخل غرفة فندق جاين غودول، وقد كانَت تُعرّفني إلى دميتها على شكل حيوان القرد.

أشارَت إليّ غودول أن أتبعها إلى الأريكة، ثمّ طلبَت منّي أن أحمل لعبتها بينما قامَت بأخذ كوب من الشاي. ولمّا جلستُ إلى جانبها، جعلتني عالمة الأنثروبولوجيا أشعر براحة لا مثيل لها. لم يُشر أيّ شيء حول هذا الترحيب الأوّلي إلى أنني سأخرج من هذه المُقابلة، قلقًا، ومُشتّتًا، ومُتضاربًا تمامًا. جعلَتني غودول أرى نفسي بطريقة جديدة، وبصراحة، لم يُعجبني ما رأيته.

بدأَت مُحادثتنا ببساطة، أخبرتني غودول عن لعبة شمبانزي كان والدها قد أعطاها إيّاها لمّا كانَت في الثانية من عمرها. كانَت الهدية مُميّزة، والسبب أنّه بينما كانَت القنابل تضرب لندن خلال الحرب العالمية الثانية، كان هناك أوقات حيث لم تكن عائلة غودول تملك المال الكافي حتّى لتحمّل نفقة مخروط من المُثلّجات. كانت غودول تحمل لعبة الشمبانزي تلك إلى أيّ مكان تذهب إليه وازداد هوسها بالحيوانات. كان صديقها المُقرّب هو كلبها رستي، وكانَت كتبها المُفضّلة **طرزان في الأدغال** Tarazan Of The Apes، و**قصّة الطبيب دوليتل**The Story of Doctor Dolittle، وكانَت تراودها أحلام اليقظة عن العيش بين القردة وأن تكون قادرة على التحدّث إليهم. وبينما كانَت تكبر، أصبحَت مُصمّمة على مُلاحقة أكبر أحلامها: دراسة حيوانات الشمبانزي في أدغال أفريقيا.

لم تستطع غودول أن تتحمّل مصاريف الجامعة، لكنّ ذلك لم يردعها، بل استمرَّت في قراءة كتب عن حيوانات الشمبانزي بينما كانَت تعمل سكرتيرة ونادلة، هذه الأعمال التي كانَت ضمن الوظائف القليلة التي تستطيع النساء أن تعمل بها في إنكلترا عام 1950. في سن الثالثة والعشرين، استطاعَت أخيرًا أن تُوفّر مالاً يكفي لرحلة على متن سفينة إلى أفريقيا. وبعد أن رسَت على شواطئ كينيا، انتهى المطاف بغودول في حفلة عشاء حيث وصفَت هوسها بالحيوانات لضيف آخر، والذي اقترح أن تتواصل مع لويس ليكي.

كان ليكي أحد أبرز علماء الأنثروبولوجيا القديمة في العالم. كان قد ولد في كينيا لكنّه من أصول بريطانية، يحمل شهادة دكتوراه من

كامبريدج، وركّز بحثه في كيفية تطوّر الإنسان والقردة. لا يُمكن أن يوجد مُشرف أفضل لغودول، عدا عن شيء واحد.

لمّا كانَت زوجته حاملاً، كان ليكي على علاقة غرامية بامرأة في الواحدة والعشرين من عمرها، والتي عملَت رسّامة توضيحية على كتابه. أخذ المرأة في رحلات عبر أفريقيا وأوروبا وفي نهاية المطاف بدآ في العيش معًا. تقدّمَت زوجة ليكي بطلب طلاق وتزوّج ليكي من الرسّامة، وانتقل معها عائدًا إلى كينيا، ثمّ بدأ ليكي علاقة غرامية أُخرى، وهذه المرّة بمُساعدته. اكتشفَت زوجة ليكي الأمر وأنهى ليكي العلاقة الغرامية، وانتقلَت مُساعدته إلى أوغندا. أصبح الآن هناك شاغر في مكتب ليكي، وكان تقريبًا في ذلك الوقت الذي تلقّى فيه مكالمة من جاين غودول.

كان هناك شخصان: امرأة في الثالثة والعشرين من عمرها مع حلم ورجل في الخامسة والأربعين من عمره يحمل المفتاح لذلك الحلم، والآن أصبح مُقدرًا لهما أن يصطدما.

وصلَت غودول إلى مكتب ليكي، الذي كان يقع ضمن متحف في نيروبي. كانا يجوبان المعارض ويتحدّثان عن الحياة البرية الإفريقية. كان ليكي مُندهشًا، وعلى نحو طبيعي، عيّنها مُساعدته. أصبحَت غودول قريبة من ليكي. قام بإرشادها، وسافرَت معه في بعثات البحث عن الأحفوريات، ثمّ، ما إن شعرَت غودول بأنّ حلمها بدراسة الشمبانزي أصبح في مُتناول يدها، حتى قام ليكي بإيماءات جنسية.

لسبب ما توقّفتُ عن التفكير بغودول وبدأتُ أتخيّل أختيّ في هذا الموقف. كانَت تاليا في الثامنة عشرة، وبريانا في الرابعة والعشرين. إنّ

فكرة أنّ أيًّا منهما تعمل لسنوات لتُحقّق أكبر أحلامها، وتُسافر إلى قارّة أُخرى لتحقيقه، ومن ثمّ، مُباشرة قبل أن تتمكّن من تحقيقه، يشترط المُرشد الذي يحمل المفتاح، **إن مارستِ الجنس معي، سأُعطيكِ إيّاه**، هذه الفكرة جعلتني مُشمئزًّا بطريقة لم أشعر بها من قبل.

على الرغم من أنّ غودول كانَت مرعوبة من فكرة أن تخسر حلمها، فإنها أخبرتني بأنّها صدَّت إيماءاته.

«لديّ أختان»، قلتُ لغودول وأنا أتحرّك على الأريكة: «عندما تودّد ليكي إليكِ، كيف تعاملتِ مع ذلك؟».

جهّزتُ نفسي لانفجار من المشاعر، لكنّ غودول ردَّت بلطف: «توقّعتُ أنّه قد يحترم ما قلتُه فقط. وقد فعل ذلك». ومن ثمّ عاودَت الجلوس، كأنّها تُريد أن تقول: «نهاية القصّة».

كنتُ قد توقّعتُ الديناميت، ولكن لم يكن هناك شعلة حتّى.

سألتُ: «كيف شعرتِ تجاه ذلك، في تلك اللحظة؟».

قالَت غودول: «كنتُ قلقة للغاية، لأنّني إن قمتُ بصدّ إيماءاته، فرُبّما أخسر فرصتي مع الشمبانزي. لم يقُم قطّ باقتراح أيّ شيء على نحو صريح، كان فقط على ما هو عليه، أتعلم؟ ولكن بالطبع، قمتُ بصدّه في أيّ حال. واحترم هو ذلك لأنّه كان شخصًا مُحترمًا، ولم يكن مُفترسًا».

أضافَت: «هو وقع في سحري فقط، ولم يكن الوحيد أيضًا. لذلك كنتُ معتادة على الأمر نوعًا ما».

شعر جزء مني بأنّ غودول كانت تُدافع عن ليكي. من وجهة نظري، أنه كان هو مُرشدها وكان يتوجّب عليه أن يعتني بها. لقد بدا ما قام بفعله غير عادل، ولكن بدا ردّ غودول وكأنّها تتهرّب من الأمر وتقول: «أنظر، هذه هي حال العالم».

شرحَت غودول أنّ ليكي لم يحترم قرارها بألّا تُقيم معه علاقة غرامية فحسب، بل منحها الأموال كي تقوم بدراسة الشمبانزي. أمضَت بعدها ثلاثة أشهر تعيش في الأدغال مع الشمبانزي البريّة، تجثم خلف الشجيرات، وتُلاحظ كيف يستخدمون أدوات كالإنسان تمامًا. وقبل بحث غودول، كان التعريف الدقيق للكائنات البشرية أنّهم النوع الوحيد الذي استخدم الأدوات، لذلك هزّت اكتشافات غودول المُجتمع العلمي للأبد مُعيدة تعريف العلاقة بين الإنسان والقردة. ومنذ ذلك الحين، تابعَت غودول أبحاثها، ونشرت ثلاثة وثلاثين كتابًا، وحصلت على أكثر من خمسين شهادة تقدير، وأصبحَت سيدة الإمبراطورية البريطانية وسفيرة للسلام في الأمم المُتحدة.

انتقلتُ أنا وغودول إلى مواضيع أُخرى. ومع ذلك، فإنني على قدر ما حاولتُ أن أبقى في الحاضر، لم أستطع أن أتوقّف عن التفكير في قصة لويس ليكي. لقد كنتُ مُحبطًا من نفسي، مع أنّ غودول قالت إنّها ليسَت مُشكلة كبيرة. وإن لم تكن تُزعجها، لماذا أزعجتني؟

أنهينا أنا وغودول المُقابلة وقلنا وداعًا. ركبت سيارة أُجرة مُتوجّهًا إلى المطار. وبينما اتكأتُ برأسي على النافذة، لم أستطع أن أتوقّف عن التساؤل كيف كانَت أختاي لتشعران في الموقف الذي وضع ليكي غودول فيه.

ثـمّ لمعَت في ذهني فكرة غير متوقّعـة، **كانَت هذه المرّة الأولى التي أغـادر فيهـا مُقابلة وأُريد أن أشـارك ما حدث للتوّ مـع أختيّ**. كنتُ عـادة ما أتصل بأصدقائـي المُقرّبين أو مُـشرفيّ، الذين لاحظتُ فجأة أنّهم كلّهم ذكور.

بـدأ ذهني بتصوّر كلّ المُقابلات التـي أجريتُها حتّى اللحظة، تيم فيريـس، تشي لو، شـوغار راي ليونرد، دين كامـن، لاري كينغ، بيل غيتس، سـتيف وزنياك، بيتبـول، وكان الأمر كما لـو أنّني كنتُ أنظر إلى انعكاس صورتي للمرّة الأولى، كان الأمر واضحًا على نحو مُحرج وصادم: ذكور، ذكور، ذكور، ذكور، ذكور، ذكور، ذكور.

كيف لم أُلاحظ هذا من قبل؟

لـمّا قمتُ بتحضـير لائحتـي، كنتُ أنـا ورفاقـي **الذكـور** نحلم بالأشـخاص الذيـن نُريـد التعلّـم منهـم. ولـمّا قمتُ بعصـف ذهني للأسـئلة قبـل المُقابلة، كنـتُ أنا ورفاقي **الذكـور** نُفكّر فيـما أردنا أن نتعلّمـه. لم يخطـر في بـالي ولا مـرّة واحدة أن أتسـاءل مَن هـم الذين قـد ترغب **أختـاي** أو رفيقاتي **الإناث** في التعلّم منهـم. كنتُ عالقًا في فقاعتـي إلى حـدّ أنني كنتُ أعمى عـن أيّ شيء خارج رؤيتي للواقع من طرف واحد. ولمُجرّد أنني لم أعرف أنّني مُتحيّز، فهذا لا يعني أنني غير مُذنب. كنتُ خير مثال للشـاب الذي يدّعي أنّه يهتمّ بالمسـاواة، ولكنني لم أنظر إلى داخلي ولا مرّة واحدة حتّى وأسأل إن كنتُ أمشي على ذلك الطريق.

جعلني الأمر أتسـاءل كـم عدد الرجال الذين مثـلي. ومثلما كنتُ أجلس مع أصدقائي الذكور وأُفكّر فيمَن سأضع على لائحتي، لا بُدّ

من أنّ هناك مُديرين ذكورًا مع أصدقائهم في مجالس الإدارة يفكّرون فيمَن سيوظّفون ومَن سيحصل على ترقية. تمامًا مثلي أنا وأصدقائي، رُبّما لم يعرف أولئك المُديرون أنّ غرائزهم تجعلهم يعطون الأفضلية للأشخاص الذين يُشبهونهم. إنّ أوجه الانحياز التي لا نعلم أنّنا نمتلكها هي الأخطر.

ركنتُ سيارة الأجرة إلى رصيف المطار، ووضعتُ حقيبتي القماشية على كتفي، ولكنّني شعرتُ بأنّها أثقل من قبل. جررتُ قدميّ عبر قاعة المطار. خيّم الظلام على المنظر خارج النوافذ بينما تسلّل ضباب سان فرانسيسكو. اتجهتُ نحو بوابتي ولم أستطع أن أتوقّف عن التساؤل: **كيف يمكنني أن أكون شديد العمى عن شيء شديد الوضوح؟ كيف لم أعرف حتّى أنّني جزء من المُشكلة؟**

لم أعلم الجواب، ولكنّني عرفتُ ما عليّ فعله أوّلاً

توجّهتُ مُباشرة إلى أُختيّ.

الفصل الواحد والثلاثون

تحويل الظلام إلى نور

سـارعتُ إلى المنزل ورأسي يعجّ بالأسـئلة، ولكنّني حين جلستُ مع أختيّ في غرفة المعيشـة، اكتشـفتُ أنّني لم أكن أفهم حتّى ما لم أكن أفهمه.

«لقـد غـادرتَ للتـوّ مُقابلة مع واحـدة من أكثر النسـاء إنجازًا في العالم، وكلّ ما تستطيع التحدّث عنه أنّ مُرشدها كان يتودّد إليها؟».

تلك كانَت بريانا، وهي تكبرني بثلاث سـنوات، وكانَت في سنتها الثالثـة في كليّة الحقوق، وطوال معرفتي بهـا، كانَت تُحارب من أجل ما تُؤمن به.

تابعَـت بريانا: «حتّـى خلال المُقابلة، حين سـألتَ غودول عن ذلك مُجـدّدًا، أخبرَتك بأنّ الأمر ليس بتلـك الأهمية. إنّ ردّها على

إيـماءات ليكي يُمثّل كلّ ما آمل أن أقـوم به إن حصل ذلك الشيء معي».

نهضَت عن الأريكة: «أعتقد أنّني أعلم لماذا كنتَ منزعجًا للغاية. هـذا لأنّك تنظـر إلى الإيماء الجنسي كفعل ينّم عن قلّـة الاحترام. في بعـض الأحيان يكون كذلك، ولكن ليس دائـمًا. طوال حياتي، كنتَ أنت ووالدي كذلك دائمًا. فقد أوضح والدي أنّه إن أظهر شاب حتّى اهتمامًـا بي أو بتاليا، فهذا فعل ينمّ عن اعتداء، ولهذا السـبب انفعلتَ إلى هذا الحدّ».

«أنا مُتفاجئة بأنّك اسـتغرقتَ هذه المدّة لتُدرك أنّ النسـاء يتعاملنَ مع هذا النوع من الأشـياء طوال الوقت. كنتَ تعيش مع نساء طوال حياتـك. لقد كبرتَ مع أختين، وأم، وتسـعة قريبات كُنَّ صديقاتك المُقرّبـات. حتّى إنّه يمكننـي أن أتذكّرك وأنت تقرأ كتاب **أعرف لماذا يُغنّـي الطائـر السـجين** I Know Why the Caged Bird Sings في المدرسـة الثانوية. إن كان هناك شخص عليه أن يُلاحظ هذه الأشياء سابقًا، فيجب أن يكون أنت».

أخفضـتُ ناظـريّ وحدّقتُ إلى قدمـيّ، حين نظـرتُ نحو أختي الصغـيرة تاليا، كانَت تجلس هناك بهدوء، تستوعب ما يحدث. كنتُ أعلم أنّني سأسمع شيئًا منها قريبًا.

أضافَـت بريانـا: «أنـا لا أُحـاول أن أجعلـك تشـعر بالسـوء، أنا أُحاول أن أُوضّح وجهة نظري. إن كنتَ أنت حتّى لا تفهم المشـاكل التي تُواجه النسـاء، وأنت كبرتَ **محُوطًا** بهنّ، تخيّل كيف يكون الأمر بالنسبة إلى الشُبّان الذين ليسوا كذلك».

هيمن الصمت على غرفة المعيشة، ثمّ أخرجَت تاليا هاتفها. وأخرجَت صورة من موقع فيسبوك ووضعَت الشاشة أمام وجهي.



بينما حدّقتُ إلى الشاشة، قالَت تاليا: «أراهن على أنّك تُركّز في الجزء الخطأ. ليسَت كلّ العوائق الإضافية التي تواجهها النساء هي ما يُزعجني فحسب، بل إنّها تلك الجملة في الأسفل. إنّها حقيقة أنّ مُعظم الرجال لن يعترفوا بواقعنا. هناك مشاكل تُواجهها النساء، لن يفهمها مُعظم الرجال أبدًا، لأنّهم لا يُحاولون أن يفهموا أبدًا».

***

من الصعب أن أعرف على نحو مؤكد لِمَ لم أشعر بمُذكّرات مايا آنجلو بالطريقة التي حسبَتها بريانا. حين قرأتُ أنا أعلم لماذا يغنّي الطائر السجين وأنا مراهق، كنتُ غارقًا في التجربة الأفريقية الأميركية إلى حدّ أنّها كانت كلّ ما ركّزتُ فيه. ولدَت مايا آنجلو في تلك الحقبة حين كان في إمكانك رؤية رجل أسود يتدلّى من شجرة، أو أن تنظر خارج النافذة وترى رجال الأخوية البيض

المُقنّعين يضرمون النار في صليب. لمّا كانَت مايا آنجلو في الثالثة من عمرها، وُضِعَت هي وأخوها البالغ خمس سنوات على عربة قطار بمُفردهما كُليًّا مُتجهين إلى الجنوب، ولا يملكان أكثر من بطاقتي تعريف مربوطتين بقدميهما. استقبلَتهما جدّتهما وأخذتهما إلى بيتها في ستامبس، آركنساس، وهي بلدة مُقسّمة على نحو واضح بين البيض والسود.

فقط الآن، بينما أخذتُ مذكُّرات مايا آنجلو مُجدّدًا، قمتُ بمحاولة النظر إليها عبر عين جنسها. ذات مساء، حين كانَت في الثامنة من عمرها، كانَت آنجلو متوجّهة إلى المكتبة عندما أمسك رجل بذراعها، سحبها نحوه، نزع ملابسها الداخلية، وفرض نفسه عليها، ثمّ قام بتهديدها بأنّه سيقتلها إن أخبرَت أحدًا بما حدث. ولمّا قامَت آنجلوا أخيرًا بالإبلاغ عمّن اغتصبها، جرى اعتقال الرجل. في الليلة التالية لمُحاكمته، عُثر عليه مقتولاً، لقد جرى ركله حتّى الموت خلف مسلخ. مصدومة ومهزوزة، فسّرَت آنجلو الأمر كما لو أنّ كلماتها تسبّبَت بمقتل الرجل. ولم تتكلّم آنجلو للسنوات الخمس اللاحقة.

مع مرور الوقت واجهَت المزيد من العوائق. لقد أصبحَت حاملاً في عمر السادسة عشرة، عملَت كعاهرة وصاحبة بيت دعارة، وكانَت ضحية للعنف المنزلي. وفي مرحلة مُعيّنة، أخذها حبيبها إلى مكان حالم جانب الخليج، ضربها بقبضتيه، وأفقدها وعيها، وأبقاها مُحتجزة لثلاثة أيام. ومع ذلك، فإنّ تلك الأحداث ليسَت ما يُعرفها، ما يُعرّف مايا آنجلو كيف قامَت بتحويل الظلام إلى نور.

قامَـت بتحويل تجاربها إلى أعمال فنيـة أحدثَت موجات في الثقافة الأميركية. لقد أصبحَت مُغنيّة، وراقصة، وكاتبة، وشاعرة، وأستاذة، ومُخرجة أفلام، وناشـطة في الحقوق المدنية، بالعمل إلى جانب مارتن لوثـر كينغ الابن، ومالكوم إكـس. ألّفَت أكثر من عشرين كتابًا، وقد تحـدّث كتاب **أعـرف لماذا يغني الطائر السـجين** على نحـو مُباشر إلى روح القـرّاء إلى حـدّ أنّ أوبرا وينفري قالَـت: «كانَت مُقابلة مايا على تلـك الصفحـات كمُقابلتي لنفـسي بالكامـل. للمّـرة الأولى، كفتاة سـوداء يافعـة، **جـرى الاعتراف بتجـاربي**». فـازَت آنجلـو بجائزتي غرامي وكانَت ثاني شـاعرة في تاريخ أميركا، مسـبوقة فقط بروبرت فروست، في إلقاء قصيدة في حفل تنصيب رئاسي.

كنتُ الآن على وشك أن أرفع الهاتف وأتصل بها. ساعدني صديق في تدبير المُقابلة. كانَت آنجلو في الخامسـة والثمانين من العمر وكانَت قـد خرجَت مؤخّرًا من المُستشـفى، لذلـك كانَت المُقابلـة لمُدّة خمس عشرة دقيقة فقط. كان هدفي بسـيطًا: ليس القيام بطرح الأسئلة التي وضعتها شقيقتاي فحسب، بل أن أُنصتَ، آملاً أن أفهم.

***

اختصرَت أختاي أسئلتهما إلى أربعة عوائق. كان الأوّل عن كيفية التعامـل مـع الظلام. هناك تعبيـر صاغته مايا آنجلـو يُدعى: «قوس قزح بين الغيوم». إنّ الفكرة أنّه عندما تكون حياتك مُظلمة وغائمة، ولا تستطيع رؤية الأمل، يكون أعظم شعور عندما تجد قوس قزح في غيمتك، لذلك سـألتُ آنجلو: «عندما يكون شـخص ما يافعًا ويبدأ رحلته للتوّ، وهو أو هي يحتاجان أن يجدا قوس القزح ذاك في حشـد الشجاعة بغية الاستمرار، ما نصيحتك لهم؟

قالَت آنجلو، وصوتها مُهدِئ وحكيم: «أنظرُ إلى الماضي، أحبُّ أن أنظرَ إلى ماضي الأشخاص في عائلتي، أو الأشخاص الذين عرفتهم، أو ببساطة أشخاص كنتُ قد قرأتُ عنهم. قد أنظر إلى ماضي شخصية خيالية، شخص ما من رواية قصّة مدينتين A Tale of Two Cities. قد أنظر إلى شاعر تُوفّي منذ زمن. قد يكون هناك سياسيّ، كان يُمكنه أن يكون رياضيًا. أنظر حولي وأُدرك أنّ أولئك كانوا مخلوقات بشرية، رُبّما كانوا أفارقة، أو فرنسيين، أو صينيين، أو يهودًا أو مُسلمين، أنظرُ إليهم وأفكّر، أنا إنسانة، وهي كانَت إنسانة. لقد تخطَّت تلك الأشياء كلّها. وما زالَت تعمل على ذلك. هذا مُذهل».

أضافَت: «اِستفد قدر ما استطعتَ من أولئك الذين عاشوا قبلك، أولئك أقواس قزح في غيمتك. سواء كانوا يعرفون اسمك، أو أنّهم لن يروا وجهك أبدًا، ومهما كان ما قاموا بفعله، فقد كان ذلك لأجلك».

سألتُ ماذا على شخص ما أن يفعل وهو يبحث عن أقواس قزح، لكنّ الغيوم كلّ ما يجده.

قالَت: «ما أعرفه هو: ستغدو الأمور أفضل. إن كانَت سيئة، قد تُصبح أسوأ، إلّا إنّني أعرف أنّها ستغدو أفضل، وعليك أن تعرف ذلك. هناك أغنية ريفية، أتمنّى لو كنتُ أنا من ألّفها، تقول: «كلّ عاصفة ينفد منها المطر»، وكنتُ لأصنع لافتة من ذلك لو كنتُ مكانك. دوّن ذلك على دفترك. مهما بدَت الحياة مُملّة وغير واعدة الآن، سوف تتغيّر، وستكون أفضل، ولكن عليك أن تُواظب على العمل».

كتبَت آنجلو ذات مرة: «**لا شيء يُرعبني بقدر القراءة، ولكن لا شيء يُرضيني غيرها**». لمّا شاركتُ ذاك الاقتباس مع شقيقتيّ، قالتا إنّهما تشعران به. بطرق كثيرة، وينطبق ذلك على أيّ نوع من العمل تُحبّه. كان شغف بريانا بقانون التعليم الخاص قد تحوّل إلى حلمها، لكنّ ذلك الحلم الآن بدأ يتحوّل إلى واقع بارد من التقديم لشركات والتساؤل ما إذا كانَت جيدة بالقدر الكافي. ذكرتُ ذلك الاقتباس لآنجلو وسألتُها كيف تعاملَت مع ذلك الخوف.

قالَت ضاحكة: «بالكثير من الصلاة وكثير من الارتعاش، عليّ أن أُذكّر نفسي بأنّ ما أقوم به ليس شيئًا سهلاً. وأظنّ أنّ ذلك صحيح عندما يبدأ أيّ شخص بالقيام بما يرغب هو أو هي في فعله، ويشعر بأنّه مطلوب منه، ليس فقط كمهنة، ولكن كنداء حقيقي».

«الطاهي، عندما يتحضّر هو أو هي لدخول المطبخ، عليهما أن يُذكّرا أنفسهما بأنّ كلّ شخص في العالم يأكل إن كان يستطيع ذلك، لذلك فإنّ تحضير الطعام ليس مسألة غرابة، فالكلّ يأكل. في أيّ حال، من أجل تحضيره على نحو جيد، عندما يأكل الجميع بعض الملح، أو بعض السكر، أو بعض اللحم إن استطاعوا أو أرادوا، بعض الخضار، فعلى الطاهي أن يقوم بتحضيرها بطريقة لم يفعلها أحد من قبل. وكذلك الحال مع الكتابة».

«تُدرك أنّ جميع من يتحدّثون في العالم، يستخدمون الكلمات، لذلك عليك أن تأخذ بعض الأفعال، وبعض الأحوال، وبعض الصفات، والأسماء، والضمائر، وتضعها كلّها معًا وتجعلها ترتدّ.

إنّـه ليس أمرًا بسـيطًا، لذلك تُثني على نفسـك لامتلاكك الشـجاعة لتجربتها. أترى؟».

كان العائـق الثالـث التعامـل مع النقد. في سـيرة آنجلـو الذاتية، كتبَـت عن انضمامها إلى نقابة الكتّاب. قـرأَت على الملأ قصيدة كانَت قد كتبَتها وقامَت المجموعة بتمزيقها إربًا.

قلـتُ: «كتبتِ أنّ ذلك دفعك لتعـترفي بأنّك إن أردتِ أن تكتبي، عليك أن تصلي إلى مستوى تركيز يُوجد غالبًا لدى الأشخاص الذين ينتظرون أن يجري إعدامهم».

قالَت آنجلو وهي تضحك مُجدّدًا: «خلال الدقائق الخمس التالية، ذلك صحيح».

«مـا النصيحة التي يُمكنكِ أن تُقدّميها إلى شـخص يافع يتعرّض للنقد، ويتطلّع إلى أن يصل إلى ذلك المستوى من التركيز؟».

قالـت: «تذكّر هـذا، أرغب في أن تقوم بتدويـن هذا من فضلك. قـال ناثانيـال هاوثورن: «إنّ القراءة السـهلة هي كتابـة صعبة جدًا»، وذلك في الغالـب صحيح إن كانَت الآية معكوسة: إنّ الكتابة السهلة هـي قـراءة صعبة جدًا. تقـدّم إلى الكتابـة، تقدّم إلى عملـك أيًّا كان، اِفعـل ذلك وأنت مُعجب بنفسـك، وبأولئك الذيـن قاموا به قبلك. اِجعل نفسك مُتعودًا على مهنتك بأكبر قدر مُمكن».

«الآن، ما أفعله، وما أُشجّعكم أنتم الكتّاب اليافعين على فعله، أن تدخلوا غرفة بمفردكم، تغلقوا الباب، وتقرؤوا شيئًا كتبتموه مُسبقًا. اِقرأوه بصوت عالٍ، كي تستطيعوا سـماع لحن الكلمات. أنصتوا إلى

إيقاع الكلمات. أنصتوا إليها. قبل أن تُدركوا، ستفكّرون، ممم، هذا ليس سيئًا! هذا جيد جدًا، اِفعلوا ذلك كي تتمكّنوا من الإعجاب بأنفسكم لأنّكم حاولتم. أثنوا على أنفسكم لتوليكم مهمّة صعبة لكنّها شهيّة».

كان العائق الرابع مشكلة تُواجهها بريانا. بينما كانَت تبحث عن عمل، كان كلّ وصف عمل وجدَته، «يطلب خبرة سابقة»، ولكن كيف يُمكنها الحصول على خبرة سابقة إن كانَت الوظائف كافة تطلب خبرة سابقة؟ في سيرة آنجلو الذاتية، كانَت قد واجهت مُشكلة مشابهة.

قلتُ: «كنتُ قد قرأتُ أنّه حين جرى توظيفك مُحرّرة لمجلة المُشاهد العربي، خدعتِهم كي تحصلي على الوظيفة من طريق تضخيمك لمهاراتك وخبرتك السابقة، ولمّا جرى تعيينك، كان عليك أن تتعلّمي السباحة فعلاً. كيف كان ذلك؟».

قالَت آنجلو: «كان الأمر صعبًا، ولكنّني علمتُ أنّني أستطيع القيام به. ذلك ما عليك فعله. عليك أن تعرف أنّ لديك بعض المهارات الطبيعية، وأنّ في مقدورك تعلّم مهارات أُخرى، ولذلك يُمكنك أن تُجرّب بعض الأشياء. ويُمكنك أن تجرُّب أعمال أفضل. ويُمكنك أن تُحاول الحصول على منصب أعلى. وإن بدوتَ واثقًا، على نحو ما، فإنّ ثقتك تلك تجعل مَن حولك يشعرون بالثقة: «أوه، ها هي قادمة، هي تعلم ما تفعله!». الواقع، أنّك تذهب إلى المكتبة في وقت مُتأخّر من الليل تُذاكر وتُخطّط بينما يقوم الجميع بأشغالهم.

أضافَـت: «لا أظنّ أنّنـا وُلدنا نملك ذلك الفـنّ، أتعلم، إن كنتَ تملـك عينًا مُحـدّدة فيُمكنك أن ترى العُمق والأشـياء الدقيقة واللون وذلـك كلّـه، وإن كنـتَ تملـك أذنًـا مُحـدّدة، فيُمكنـك سـماع تناغم وعلامـات موسـيقية مُحـدّدة، ولكـن كلّ شيء يُمكن تعلّمـه تقريبًا، ولذلـك إن كان لديك دمـاغ طبيعي، وربّما غير طبيعي بعض الشيء، يُمكنك تعلّم الأشياء. ثِق بنفسك».

كنتُ أملك دقيقة واحدة مُتبقية. سألتُها ما إذا كانَت تملك نصيحة واحدة للأشخاص اليافعين الذين يبدؤون مشوارهم المهني.

قالَـت: «حاولـوا أن تفكّروا خـارج الصندوق، حاولـوا أن تروا تلـك الطاوية، الديانـة الصينية، تعمـل على نحو جيد مـع الصينين، لذلـك رُبّما تنجح معكم أيضًا. أوجدوا كلّ الحكمة التي تسـتطيعون إيجادها. أوجدوا كونفوشـيوس، أوجدوا أرسطو، اُنظروا إلى مارتن لوثـر كينغ، اِقرأوا سـيزار شـافيز، اِقـرأوا، اِقرأوا وقولـوا، أوه، إنّهم كائنـات بشريـة مثلي تمامًا. حسـنًا، رُبّما لن ينجح هـذا معي، ولكنّني أعتقد أنّني أستطيع استخدام حصّة واحدة منه، أترى؟».

«لا تقُم بتضييق حياتك، أنا في الخامسة والثمانين من عمري وأبدأ للتوّ! سـتكون الحياة قصيرة، مهما كانَت طويلـة. ليس لديك الوقت الكافي. اِذهب إلى العمل».

مع مرور الوقت، أصبحتُ مُمتنًا أكثر من تلك المُحادثة، والسـبب أنّنـي لو انتظرتُ وقتًا أطول لما حدثَت أبدًا. تقريبًا بعد سـنة تمامًا من هذه المُكالمة، تُوفّيَت مايا آنجلو.

الفصل الثاني والثلاثون

الجلوس مع الموت

مرَّت شـهور على مُحادثتـي مع مايا آنجلو، وتلاشـى العزاء الذي أعطتني إيّاه. كنتُ أختبر مستوىً من الحزن لم أكن أعلم أنّني أستطيع الشعور به. كان قد جرى مُؤخرًا تشـخيص إصابـة والدي بسرطان البنكرياس.

كان في التاسـعة والخمسـين مـن عمـره فقـط. وكنـتُ أشـاهده وهو يذبل. إنّ رؤية شـعر والدي الكثيف يتسـاقط عن فروة رأسـه، وخسـارته لثمانين رطلاً من وزنه، وسـماعه يبكـي في مُنتصف الليل، غمرني بألم لن أسـتطيع يومًا أن أُعبّر عنه بالكلمات. كان هناك شعور عميق من اليأس، والعجز، كما لو كنتُ على طوّافة، وأنظر إلى والدي وهـو يغـرق في المُحيـط، يبصق المـاء، ومهما مـددتُ يـدي نحوه، لا أستطيع الوصول إليه.

إلا إنـه وعـلى قدر ما كانَـت تلك الأفكار غامـرة، لم يكن هذا هو المـكان المُناسـب كـي أغرق في الحزن. كنـتُ جالسًـا الآن في بهو مقرّ شركة أونسـت، عـلى بعُد دقائق من إجـراء مُقابلة مع جيسـيكا ألبا، الأمـر الـذي يعني أنّنـي في السـاعة القادمـة، عليّ أن أضبـط نفسي، وأُركّز في المهمّة، وأتوقّف عن التفكير بالموت.

جرت مُرافقتي عبر رواق. ملأَت أشـعّة الشمس الساطعة منطقة العمـل المفتوحة. كان يُوجـد على أحد الجدران مئة فراشـة برونزية، ويُوجـد عـلى آخر مئـات من أكواب الخـزف البيضاء البرّاقة تُشـكّل كلمـة «الصدق». بدا كلّ ما يتعلّق بالشركـة إيجابيًا ومُبهجًا، وأردتُ أن تجري المُقابلة بهذا الشكل أيضًا.

بينـما انعطفـتُ عنـد الزاويـة واقتربتُ مـن مكتب جيسـيكا ألبا، نظرتُ إلى عظمة ما حقّقَته. إنّها الشـخص الوحيد في تاريخ هوليوود الـذي يعمل ممثـلاً بدور رئيسي ومؤسّـس شركة ناشـئة قيمتها مليار دولار. ربحَـت شركة أونسـت ثلاثمئـة مليون دولار منذ تأسيسـها وربحَـت أفلامها ما يُقدّر بمليار وتسـعمئة مليـون دولار عالميًا. إنها أيضًا الشـخص الوحيد في العالم الـذي كان على غلاف مجلة فوربس وشـايب في الشهر نفسه. لم تقم بتسلّق جبل واحد ثمّ آخر، بل قامَت بتسلّق جبلين في الوقت عينه، وأنا هنا لأعرف كيف قامَت بذلك.

ألقيـتُ عليهـا التحيـة ثمّ جلسـتُ على أريكة بشـكل حرف L في مكتبهـا. خلال بحثي، كنتُ قد لاحظتُ أنّها في أيّ وقت تحدثَت فيه ألبـا عن والدتهـا، كانَت تقول عنها أكثر الأشـياء المُبهجـة دائمًا. قبل بضعة أسـابيع، وبينما كنتُ على طاولة فطور لاري كينغ، أخبرني كال

بأنّ أحد أسئلته المُفضّلة هو: «ما أفضل درس علّمك إيّاه والدك؟» فكّرتُ في أنّني إن جمعتُ هذين العُنصرين، سنصل فورًا إلى مكان إيجابي وعميق.

سألتُ ألبا ما أفضل درس تعلّمته من والدتها. استغرقَت دقيقة لتُفكّر، وهي تُمرّر أصابعها فوق حواف سروالها الأزرق المُمزّق. استندتُ إلى الخلف، وأنا أشعر بأنّني أصبتُ الهدف.

قالَت ألبا: «تعلّمتُ، أن أحاول تحقيق الاستفادة القصوى من اللحظات. أتعلم، لقد تُوفيَت والدة أمي حين كانَت أمي في بداية عشرينياتها...».

لا تُفكّر في الأمر، لا تُفكّر في الأمر.

تابعَت ألبا: «لمّا كنتُ مُراهقة لئيمة، كانَت والدتي تقول: «عليك أن تتعاملي معي على نحو ألطف، لأنّني لن أكون موجودة إلى الأبد».

توقّفَت لبرهة، كما لو أنّها تنظر إلى داخلها، وقالَت: «أنت فقط لا تُفكّر في أنّ الحياة ستتوقّف، إلى أن تتوقّف».

لم أعُد أستطيع التحمّل أكثر من ذلك. كان عليّ إعادة توجيه المُحادثة.

كنتُ قد شاهدتُ مقاطع فيديو على موقع يوتيوب حيث أضاء وجه ألبا وهي تحكي قصّة تأسيسها لشركتها. وقد جرَت القصّة على هذا النحو: كانَت في السادسة والعشرين، حاملاً بطفلها الأوّل، وبعد حفلة الطفل المُنتظر كانَت تغسل لباس طفل رضيع في المغسلة

وصُعقَت من مُسبّبات الحساسية الموجودة في المُنظّفات «التي يُفترض أنها آمنة على الأطفال». ألهمها ذلك كي تؤسّس شركة مُلتزمة بالمُنتجات الآمنة والخالية من السموم. في كلّ مقطع فيديو، كانت عينا ألبا تلمع حين كانَت تتحدّث عن مُساعدتها في خلق حياة أسعد وأكثر صحّة، الأمر الذي جعل هذا الموضوع موضوعًا مثاليًا.

سألتُ: «كيف بدأتِ بتأسيس شركة أونست؟».

قالَت: «كنتُ أفكر في الموت، موتي الشخصي».

«في السادسة والعشرين؟».

قالَت، وهي تنحني إلى الأمام: «عندما تجلب الحياة إلى هذا العالَم، تُجبرك على رؤية كيف أنّ الموت والحياة قريبان جدًا بعضهما من بعض، وتُدرك: **أنّ هذا الشخص لم يكن هنا، والآن هو موجود. يُمكنه ببساطة أن يموت بالسهولة نفسها.** ليس الأطفال مَن يجب أن يحصلوا على مُنتجات صحيّة فحسب، بل يجب أن يكون الجميع قادرًا على ذلك. يجب أن أكون أنا قادرة، فلا أُريد أن أموت باكرًا، ولا أُريد أن أُصاب بالزهايمر. أنا مُرتعبة من ذلك. كان والد والدتي مُصابًا به، ثمّ أُصيبَت والدتي بالسرطان، وكذلك أُصيبَ بالسرطان كل من عمتي، وجدّتي، وعمّتي الكبرى، وابن قريبي، لذلك أنا فقط لا أُريد الموت».

لم أستطع أن أتكلّم، ولكن لم يكن ذلك مُهمًّا، لأن ألبا بقيت تتحدّث عن الموت والسرطان، الموت والسرطان، الموت والسرطان، حتّى أصبحتُ أشعر بالغثيان.

قلتُ من غير تفكير: «جرى تشخيص إصابة والدي بسرطان البنكرياس مُؤخّرًا».

في المرّة الأولى التي قلتُ فيها تلك الكلمات، لم أستطع أن أتفوّه بها من غير دموع. ولمّا مرّت الأسابيع، تمكّنتُ من قول الكلمات، ولكنّني لم أصدّقها. الآن كنتُ أشعر بالخدر فقط. في جميع مراحلي، وكان ردّ الفعل الذي حصلتُ عليه هو نفسه. يقوم مُعظم الناس باحتضاني، ويقولون إنّ كلّ شيء سيُصبح على ما يُرام، وقال لي آخرون ذلك الحديث المحكي برقّة: «أنا آسف جدًا»، الأمر الذي جعلني غير مُستعدّ على الإطلاق لردّ ألبا. ضربَت بيدها على الأريكة وقالَت: «أوه، اللعنة. تبًا».

شعرتُ بأنّ كلماتها كانَت كدلو من المياه المُثلّجة تُرشّ في وجهي، وأغرب شيء في الأمر أنّها رفعَت عن كاهلي حملاً لم أكن أعرف بوجوده حتّى.

بعد هذه النقطة، لم أعُد أشعر بأنّ هذه مُقابلة بعد الآن.

أمضينا الثلاثين دقيقة التالية نتحدّث فيها عن تاريخ السرطان في عائلتينا. أخبرَتني عن تعاملها مع والدتها وإسعافها إلى غرفة الطوارئ، والتقيؤ لثلاثة أيام، ثمّ كيف قام الأطباء بقطع أجزاء من أمعائها. وضعَت ألبا لوالديها حميات خاصّة، وقطعَت عنهم الأدوية الضارّة، ودبّرَت لهم مواعيد مع أخصائيي تغذية، وقد خسر كلّ واحد منهما خمسين رطلاً. أخبرتُها بأنّني دبّرتُ موعدًا لوالدي مع اختصاصية تغذية مُتخصصة بمُساعدة مرضى السرطان، إلا إنّ والدي لا يتبع نصائحها أو حتّى يذهب للقائها مرّة أخرى.

قلتُ: «إنّه أكثر الأشياء جنونًا».

ردَّت ألبا: «مع والديّ، كان عليّ أن أقول فقط، أنصتا، إن أردتُما أن تبقيا موجودين كي تريا أحفادكما يتخرّجون في المدرسة الثانوية أو حتّى يتزوجون، عليكما أن تجدا حلًّا. إنّ الأمر ليس مقبولاً بعد الآن. عليكما فعل ما يتطلّب الأمر، وقد فعلا ذلك».

على نحو ما جعلتني كلماتها أشعر بوحدة أقلّ.

أضافَت وهي تُطلق تنهيدة: «إنّه لأمر فظيع أن تكون مريضًا، ثمّ، عندما أسمع أكثر عن نساء يُعانين من سرطان الرحم، أو استئصال الرحم، أو سرطان الهرمونات، أو سرطان الثدي، أو سرطان عنق الرحم، و تلك الأمراض كلّها، أنا في الخندق نفسه، أتعلم؟ أنا فقط أقول: «**ما الذي يحدث بحقّ الجحيم؟**»، من الواضح أنّ الجاني مزيج بين عدّة أشياء، ولكنّني سألتُ نفسي أخيرًا: «ما الذي أستطيع السيطرة عليه؟»، ما أستطيع السيطرة عليه يُوجد في منزلي وحوله».

قلتُ: «في المرّة الأولى التي اشتريتُ فيها شيئًا من موقعك الإلكتروني، كان بعد تشخيص إصابة والدي. أعلم أنّ هذا يبدو غريبًا، لكنّ السرطان يجعل برازه يُصدر رائحة سيئة للغاية، ولم أرغب في أن أُحضر له مُلطّف جو عادي، لأنّني لا أعرف ما المواد الكيميائية التي يحتويها، وأنتم يا رفاق من إحدى الشركات القليلة التي تملك مُلطّف جو غير سام، ذاك المصنوع من الزيوت العطرية، وأخبرتُ والدي: «هذا صديقك المُقرّب. استخدم هذا كلّ يوم، وقد ساعده ذلك».

برقَت عينا ألبا كما لو أنّني أهديتُها هدية.

قالَت: «أنا وأنت نعرف أنّ ما نضعه في أجسادنا، وما نستنشقه، والموجود في بيئتنا المُحيطة، يُؤثّر في صحتنا، كان جيل آبائنا يقول: «إن كنتُ أستطيع أن أشتريها من متجر ما فهي جيدة. وإن كانوا يبيعونني إيّاها، فهي جيدة»، ونحن نقول: «كلا، ذلك الهراء ليس صحيحًا». إنّه أمر صعب للغاية لأنّ آباءنا خائفون للغاية من تجربة شيء جديد».

قلتُ: «تلك قصة حياتي».

تابعَت ألبا: «اكتشفَت جدتي مُؤخّرًا أنّها مُصابة بالسكّري، أنا مُتأكّدة أنّها كانَت مُصابة به منذ مدّة، ولكنّها لم تذهب قطّ إلى الطبيب. كانَت تُصاب بنوبات وكلّ ذلك، وكان من المُمكن أنّها نوبات مُتعلّقة بالسكري، لكنّها لم تعترف بذلك. هكذا، في الليلة الماضية كنّا نتناول العشاء وكان جدّي يُعطيها تلك الكعكات والمُثلّجات. قلتُ: «في إمكانها فعليًا أن تُصاب بنوبة الآن وتدخل في غيبوبة! ما الذي تفعلانه؟»، فقلتُ، لكنهما لايريدان تقبّل الواقع».

قلتُ: «ذلك يُخيفني بشدّة، ليسَ لديّ فكرة كيف تعاملتِ مع الأمر بوجود أفراد كثر من عائلتك. أنا أغرق لوجود واحد فقط».

أجابَت: «أظنّ أنّ الأمر مُختلف عندما يتعلّق الأمر بوالدك».

قلتُ: «أشعر بأنّه بينما تتقدّم التقنيات ويُصبح في إمكاننا إنقاذ المزيد من الأرواح، تُصبح الأشياء التي تقتلنا أكثر قسوة، مثل السموم، والتلوّث».

قالَت ألبا: «أعتقد أنّنا هكذا ضربنا على الوتر الحسّاس، لأنّ الناس يرون ذلك».

«إنّ الجزء الجنوني، وأنا أعلم أنّك تتحدّثين كثيرًا بأنّ شركتك تُساعد الأطفال الرضّع، لكنّك أيضًا تقومين بهذا من أجل والدي. أنت تقومين بذلك من أجل أكثر شيء يُزعجني حرفيًا».

اتسعَت عيناها، ثمّ أدركتُ حقيقةً. «هذا جنوني!». قلتُ وأنا أنهض عن الأريكة: «هذا كلّه»، أشرتُ إلى المشهد خارج بابها الزُجاجي حيث كان بعض من موظّفيها الخمسمئة يعملون: «هذا كلّه لأنّك أمسكتِ بالموت من ياقته، أجلسته إلى الطاولة، وسألتِ نفسك، «ما الذي سأفعله في حياتي؟»».

الآن بدَت هي كمَن جرى رشّها بالماء المُثلّج.

قالَت: «هذا صحيح!».

«كان في إمكانِك أن تُتابعي مسيرتك الناجحة للغاية في التمثيل وتكوني مسرورة بذلك، ولكن عوضًا عن ذلك أنت...».

قالَت: «تمامًا!».

«هذا مُذهل، ياللروعة، لو...» كانَت طاقتي عالية للغاية إلى حدّ أنّني لا أكاد أستطيع تكوين جملة. «لو أجرينا هذه المُحادثة قبل شهرين من الآن، ما كنّا لنتحدّث عن أيّ من هذا. لم يكن يتوجّب عليّ التفكير في الموت من قبل، لكنّني الآن أرى شركتك بمنظور مُختلف تمامًا».

يُنشئ الكثير من المشاهير أعمالاً تجارية تُجسّد انعكاسًا لحياتهم المُرفّهة. يُنشئون خط إنتاج ملابس أو عطور، إلّا إنّ ألبا أنشأَت عملاً تجاريًا يُجسّد انعكاسًا لأسوأ ما في حياتها. لقد استفادَت من إنسانيتها، وقامَت بإنشاء شيء يُناسب الناس. كان ذلك مفتاح في الصعود نحو قمّة الجبل الثانية: أن تقوم أوّلاً بالنزول إلى أعمق وديانها.

قالَت ألبا: «إنّ مواجهة الموت تجعلك حسّاسًا إلى مدى هشاشة الحياة. كلّ شيء كذلك»، فرقعَت أصابعها، «في لحظة، تُجبرك على التفكير في كلّ خياراتك بطريقة مُختلفة. ما الأشياء المُهمّة حقيقة؟ بِمَ تُمضي حياتك في فعله؟ بِمَ ستبدأ في فعله عندما تُحدّق في عين أكبر مخاوفك؟».

***

ماكدت ألاحظ أنّ ساعتنا كانَت قد انتهَت، لكنّ ذلك لم يكن مُهمًّا، لأنّنا تابعنا الكلام. أخرجتُ هاتفي وسحبتُ الصورة التي كانَت تاليا قد أرتني إيّاها، والتي يوجد فيها رجل يُسابق المرأة بتلك العوائق كلّها أمامها.

قلتُ: «أُريد أن أعرف رأيك في هذا».

أمسكَت ألبا هاتفي بين يديها وحدّقَت إلى الصورة، ثمّ ضحكَت. كنتُ قد أريتُ الصورة إلى أشخاص كُثر إلى الآن ولم يُعلّق أحد عليها بهذا الشكل. رُبّما كان ذلك في رأسي فقط، لكنّ ضحكة ألبا كان فيها لمحة من الحزن.

قالَت: «إنّه مُضحك، لأنّه حقيقي للغاية، لو استطاع الجميع اختيار أن يكونوا بيضًا في أميركا، ومولودين لعائلة تهتمّ بتعليمهم، فسيقوم الجميع غالبًا باختيار ذلك، لأنّه أسهل بكثير».

تابعَت ألبا التحديق إلى الصورة، وقالَت: «أعتقد أن في إمكانك إزالة بعض تلك الحواجز من الطريق، إن أحطتَ نفسك بالأشخاص المُناسبين، لكنك لو حاولتَ اجتيازه كذئب وحيد، وكنتَ غاضبًا وتُحارب النظام طوال الوقت، فلن يرغب أحد في البقاء حولك، لأنك ستكون غاضبًا طوال الوقت، وتُقاتل من أجل الخير، إلا إنك لو استطعتَ خوض السباق برفعة، وكرامة، ونزاهة، فسيكون الوصول إلى خطِّ النهاية أسهل بكثير».

تابعَت: «لا أحد يملك السيطرة على مَن يكون عندما يُولد، أنت تُولد في العائلة التي تُولد فيها، وتُولد في الظروف التي تُولد فيها، لذلك عليك فقط أن تأخذ ما تستطيع من المكان المُتواجد فيه، وألّا تُقارن نفسك بالآخرين. عليك أن تنظر إلى طريقك وتعلم أنّه مهما كان ما أوصلك إلى هنا، وإلى المكان الذي تذهب إليه، فهو أمر فريد بالنسبة إليك. لم يكن من المُفترض أن تكون أنت بأيّ طريقة أُخرى».

أضافَت: «من السهل جدًا أن تُصاب بالتشتّت، الرجل في المسلك الأيسر لا يزال مصمّمًا على الوصول إلى خط النهاية. إنه لا يهتمّ. رُبّما سيُراقبك في البداية، لكنّه سينطلق بعدها. إن كنتَ مُستمرًّا في الالتفات إلى الخلف نحوه، لن تُنهي سباقك أبدًا. هل تعلم شيئًا؟ إنّ العوائق التي تواجه النساء تصنع أعمالاً أقوى، لأننا في النهاية نعرف كيف نتعامل مع بعض الهراء. إنّ هذا الرجل في الصورة لن يكون مؤهّلاً أبدًا، لأنّك تتعلّم فقط إذا خضتَ الأمر».

نظرَت ألبا إلى الصورة مُجدّدًا، ثمّ أعادَت إليّ هاتفي.

سـألَت: «ما الذي أثار اهتمامك لتعمل على هذا المشروع في المقام الأوّل؟».

أخبرتُهـا كيف بدأتُ التحديق إلى السـقف وكيف جرَت الرحلة، ثمّ سألَت ما إذا كنتُ قد وجدتُ قاعدة من مُقابلاتي.

قلـتُ: «أودّ أن أسـمع رأيـك فيهـا، إنّ نظريتـي أنّ كلّ شـخص أجريتُ معه مُقابلة يُعامل الحياة والعمل كملهىً ليلي».

أطلقَـت ضحكة صغيرة. كانَت تومئ برأسـها بينـما أخبرتُها ببقية تشبيه الباب الثالث.

قالَـت: «لقد أعجبني ذلك، صحيح تمامًـا، نقول أنا وشركائي دومًا إنّ من الصعب للغاية إيجاد مُرشّـحين للعمل أذكياء ومُركّزين، وحالمين أيضًـا. إنّ الجـزء الحـالم هو تلك الـروح الريادية، حيث إنـه لو كان هذا الباب مُغلقًا وذاك الباب مُغلقًا، وكيف سـتدخل بحقّ الجحيم؟ عليك أن تكتشـف ذلك فقط. وعليك أن تستخدم المنطق، تبني علاقات، ولا يُهمّني كيف ستدخل، ولكن عليك أن تدخل بطريقة ما».

سـألتُها، وأنا أضحك: «إذن، أنت تقومين بالتوظيف اسـتنادًا إلى الباب الثالث؟».

«أجل! لا يُهمّني من أين حصلتَ على شهادتك. لا تُهمّني خبرتك العملية السابقة. يُهمّني كيف تقوم بحلّ المشاكل، يُهمّني كيف تُواجه التحديـات، كيـف تبتكر طُرقًا جديدة للقيام بالأشـياء؟ الأمر يتعلّق بامتـلاك تلك العزيمة، وتلك القوّة الدافعة. هذا كلّ شيء فيما يتعلّق بأفضل الأشخاص هنا. إنّ الأمر كلّه يتعلّق بالباب الثالث».

الفصل الثالث والثلاثون

المُحتال

كان مؤسّس تيد قد أخبرني: «أعيش حياتي تحت شعارين. الأوّل: إن لم تطلب، لن تتلقّى. والثاني: إنّ مُعظم الأشياء لا تنجح».

كنتُ قد قمتُ للتوّ بطلب أكثر شيء بعيد المنال حتّى الآن، وكان الأمر ينجح أكثر ممّا كنتُ أتخيل. كنتُ قد طلبتُ من تشي لو إن كان يستطيع تقديمي عبر البريد الإلكتروني إلى مارك زاكربرغ، وردّ تشي على الفور قائلاً إنّه سيكون سعيدًا بذلك. نظرتُ في أرجاء غرفة التخزين، أهزّ رأسي غير مُصدق. كان عليّ قبل ثلاث سنوات أن أجلس في المرحاض كي أتكلّم مع تيم فيريس. الآن، وصلَتني رسالة إلكترونية واحدة مع مارك زاكربرغ.

باتباع نصيحة تشي، صغتُ نصًّا أُخبر فيه زاكربرغ بالمهمّة، وبأنّني كنتُ سأحضر مدرسة الشركات الناشئة، وهو مؤتمر كان يجب أن

يتحدّث فيه الأسبوع التالي. سألتُه ما إذا كان يمكننا أن نلتقي هناك، ثمّ قام تشي بإرسال الرسالة عبر فيسبوك إلى زاكربرغ، وبعد ستّ عشرة ساعة، تلقّيتُ هذا:

المُرسَل إليه: آلكس بانايان «نسخة إلى: ستيفان ويتز»

المُرسِل: تشي لو

الموضوع: «لا موضوع»

هذا ما حصلتُ عليه من مارك:

سيدي، مرّر له عنوان بريدي الإلكتروني من فضلك، وسأحاول إيجاد بضع دقائق للتحدّث إليه قبل أن يتوجّب عليّ المغادرة. لا أستطيع أن أعده بأنّني سأجد الوقت ولكن إن كان لدي بضع دقائق فسألتقيه.

إنّ بريده الإلكتروني هو ************

أفضل التمنيات

تشي.

عرفتُ من كان عليّ أن أُهاتف أوّلاً.

قال إليوت: «يا إلهي».

تحدّث إليوت بمستوى من الحماسة بدا كأنّه أبواق تعزف أكثر الأغاني التي سمعتُها في حياتي تعبيرًا عن النصر. نصحني أن أكتب رسالة لا تتطلّب الكثير من جهة زاكربرغ، كي يستطيع أن يردّ

ببساطة بشيء مثل: «هذا يبدو جيدًا». ساعدني إليوت على صياغة الرسالة الإلكترونية وقمتُ بإرسالها.

المرسَل إليه: مارك زاكربرغ «نسخة إلى: تشي لو»

المرسِل: آلكس بانايان

الموضوع: «أراك يوم السبت»

مرحبًا مارك،

أخبرني تشي لو عن ردّك وبعث لي عنوان بريدك الإلكتروني. كان تشي كملاكي الحارس في السنوات القليلة الماضية وأنا ممتنٌّ له كثيرًا، وقد قال عنك أشياء رائعة.

أستطيع أن أعرج على الكواليس بعد خطابك في مدرسة الشركات الناشئة لبضع دقائق. إن اتضح أنّ ليس لديك وقت للتكلّم، أتفهّم ذلك تمامًا. هل يبدو هذا جيدًا؟

في كلتا الحالتين، أنا أُعرب عن تقديري لك وأشكرك على كونك مصدر إلهام كبيرًا لي.

كنتُ أمشي جيئة وذهابًا في غرفة التخزين وفي كل ساعةٍ كنت أقوم بتحديث صفحة بريدي الإلكتروني، ولكن لم يصلني أي ردّ. قبل يومين من الفاعلية، راسلتُ تشي مُجدّدًا، أسأله ما إذا كان من المُمكن أن أُرسل رسالة ثانية. ردّ تشي مُتسائلاً عمَّ كنتُ أتحدّث. «ردّ عليك مارك على الفور».

ذلك مُستحيل. اِنتظر، ماذا لو.

تفقّدتُ ملف الرسائل الإلكترونية غير المرغوب فيها:

فياغرا

فياغرا

فياغرا

مارك زاكربرغ

فياغرا

فياغرا

فياغرا

حتّى موقع الجيميل لم يستطع تصديق أنّ مارك زاكربرغ قد يُراسلني.

المُرسَل إليه: «آلكس بانايان «نسخة إلى: تشي لو»

المرسِل: مارك زاكربرغ

الموضوع: رد: أراك يوم السبت

سررتُ بمعرفتك. إنّ تشي شخص عظيم أنا سعيد أنّك تواصلت معه.

سأحاول أن أجد بضع دقائق كي نتحدّث بعد مدرسة الشركات الناشئة يوم السبت. أنا لا أملك الكثير من الوقت، لكنّني أتطلّع إلى مُقابلتك لمُدّة قصيرة.

بعثتُ رسـائل زاكربرغ وتشي إلى مُنظِّمة فاعلية مدرسة الشركات الناشئة، أعطيتُها المحتوى، وسألتُها كيف يُمكنني دخول الكواليس، ثمّ اتصلتُ بإليوت وأخبرتُه بالنبأ السعيد.

قال إليوت: «لا تُرسل رسالة ثانية لزاكربرغ».

سألتُه: «لكن أليس عليّ أن أؤكّد له؟».

«كلا. لا تُبالـغ في الأمـر. لقـد وافق أصلاً، كلّ مـا عليك فعله في هذه النقطة أن تحضر».

على الرغم من أنّني لم أشـعر بأنّ ذلك صحيح، فقد كنتُ تجاهلتُ نصائـح إليوت عـدّة مرّات في الماضي لأكتشـف بعدهـا أنّه كان على حق. لم أكن لأكرّر خطأي مُجدّدًا.

قال إليوت: «حسـنًا، أيّها الرجل المُهـمّ، تهانينا، لديك اجتماع مع زاك نفسه. أهلاً بك إلى دوري الكبار».

بعد يوم، بالو آلتو، كاليفورنيا

كان المطعـم مُكتظًّـا وطاولتنـا مُزدحمـة بالبيتا، والحمّـص، وكفتة الدجاج. كانَت الليلة التي تسـبق فاعلية مدرسـة الشركات الناشئة، وكنتُ أتناول العشاء مع براندون وكوروين، اللذين سيأتيان معي في اليوم التالي. وبينما وضع النادل فاتورتنا على الطاولة، تفقّدتُ بريدي الإلكتروني ورأيتُ ردّ مُنظِّمة الفاعلية:

مرحبًا آلكس،

أنا لا أستطيع أن أُلبّي طلبك من أجل الغد. أحتاج أن يأتيني طلب من فريق مارك.

بعثتُ إليها بردّ أشرح فيه أنّني لا أعرف أحدًا في فريقه وأنّ تشي لو كان قد عرّفني إليه، فلم تردّ مُنظّمة الفاعلية. جعلَتني كلّ ساعة تمرّ أكثر توترًا. راسلتُها مجدّدًا، ولكنّني لم أتلقَّ أيّ ردّ.

في وقت مُتأخّر من تلك الليلة، راسلتُ صديقًا من القمّة كان يعرف الفريق الذي يُنظّم الفاعلية. أخبرتُه بالوضع وسألتُه ما العمل. في الصباح التالي، أرسل إليّ ردّه.

هل رسالتك الإلكترونية من زاك شرعية؟ راسلَتني رئيسة الفاعلية للتوّ وهي تقول إنّك حاولتَ أن تصل إلى الكواليس عبر إرسالك رسالة مُفبركة من زاكربرغ.

***

تجمّع كوروين وبراندون حول حاسوبي المحمول في مطبخ منزل والديّ كوروين.

قال براندون: «قُم بمُراسلة زاك واشرح له ما يحدث فقط».

أجبتُ: «لا أظنّها فكرة جيدة، قال لي إليوت أن أتصرّف بهدوء».

قال كوروين: «يا صاح، إنّها مُجرّد رسالة إلكترونية».

زممتُ شفتي.

تابع كوروين: «حسنًا، إن لم تقُم بمُراسلة زاك، فراسل تشي لو على الأقلّ».

هززتُ برأسي. «أنا أعرف أنّني فقط إن قابلتُ مُنظِّمة الفاعلية شخصيًا اليوم وجعلتُها تقرأ الرسائل على هاتفي، سيتوضّح الأمر. وليس علينا إزعاج تشي لو بشأن هذا».

أغلقتُ حاسوبي وتوجّهنا نحو السيارة. بعد نصف ساعة، انعطف كوروين عند زاوية وركن سيارته في المرآب الخارجي لجامعة دي آنزا. خرجنا ثلاثتنا ونظرنا حولنا إلى مباني الحرم الجامعي ذات اللون الرمليّ. كان مئات الحاضرين قد انتشر في المكان، يحملون، في معظمهم، الحواسيب المحمولة واللوحية. التفّ الطابور إلى المدخل الرئيسي حول المبنى. لاحظتُ وجود مدخل آخر خلف البناء، حيث حسبتُ أنّ الشخصيات المهمّة تدخل منه إلى الكواليس.

سارعتُ إلى مكتب التسجيل الرئيسي وطلبتُ أن أُحدّث مُنظِّمة الفاعلية. وبعد عدّة دقائق من الانتظار، قالوا لي إنّها لن تُقابلني. لم تكن هناك أيّ فرصة لتفويت اجتماعي مع زاكربرغ. حصلتُ بتوتّر شديد على رقم هاتف مُنظِّمة الفاعلية وردَّت عليّ.

«مرحبًا، أنا آلكس بانايان، الشخص الذي راسلك الليلة الماضية حول اجتماعي مع مارك زاكربرغ. أنا فقط أردتُ...»

قالَت: «لندخُل في صلب الموضوع، نحن نعلم أنّك زيّفت تلك الرسالة الإلكترونية. وتواصلنا مع فريق العلاقات العامّة الخاص بمارك وقالوا إنّك غير موجود على لائحة المُقابلات الموافق عليها.

ثم تواصلنا مع فريق الفيسبوك الأمني وقالوا إنّهم لا يملكون سجلًا لـك، وفضلاً عن ذلك، فإننا نعرف أنّ ذلك ليس حتى عنوان البريد الإلكـتروني الحقيقي لمارك. لـو كنتُ مكانك، لتوقّفـتُ عن التظاهر قبل أن أتسبّب لنفسي بمُشكلة كبيرة، الوداع».

لم أعـرف ما علـيّ فعله. كنـتُ خائفًا من أن أكـون مُلحًّا على نحو مُفرط وأُزعج تشي لو في مساء يوم الأحد، لكنّني احتجتُ المُساعدة. واكتشفتُ أن في إمكاني أن أتصل بستيفان وايتز، الذي عمل مع تشي في مايكروسـوفت. أجاب ستيفان على الفور وقال إنّه سيتولّى الأمر. بعد دقيقة، جرى إرسـال نسـخة من طلبي عبر البريد الإلكتروني إلى مُنظِّمـة الفاعليـة. أكّـد لها سـتيفان أنّ عنوان البريـد الإلكتروني كان حقيقيًـا مئـة في المئة، وإن كان لا يزال لديهـا أيّ مخاوف، ففي إمكانها أن تتصل به على هاتفه الشخصي.

مرّت سـاعتان ولم تجـب مُنظِّمـة الفاعلية بعد. أرسـلتُ إليه رقم هاتف مُنظِّمة الفاعلية برسالة نصية. اتصل بها ستيفان لكنّها لم تُجب. كانَـت الخيارات تنفد منّي. كان يتبقّى سـاعة حتّى خطاب زاكربرغ، ولم أكن أملك خطّة احتياطية. بعثتُ رسالة أُخرى.

المُرسَل إليه: مارك زاكربرغ «نسخة إلى: تشي لو»

المُرسِل: آلكس بانيان

الموضوع: رد: أراك يوم السبت

لقـد وصلـتُ للتـو إلى فاعليـة مدرسـة الـشركات الناشـئة والطاقـم يُصعّب علـيّ الوصول إلى الكواليـس. هل أحاول

مُجـدّدًا أن أعـود إلى هنـاك لبضـع دقائق، أو أنّـه يُوجد مكان أسهل نلتقي فيه؟

تفقّدتُ سـاعتي بعد بضع دقائق، بقيَت ثلاثون دقيقة. لم يصلني رد من زاكربرغ، لذلك قرّرتُ أن آخذ الأمور على عاتقي.

كان منطقيًـا أنّ يصل زاكربرغ سـيصل عبر مدخل الشـخصيات المهمّـة مـن الجهة الأُخـرى للمبنـى. عندما يخـرج من سـيارته، رُبّما أسـتطيع أن أخـبره بأنّنـي الشـخص الـذي قدّمـه تشي لـو، ومن ثمّ يُخـبر زاكربرغ مُنظِّمة الفاعلية مَن أكون. كانَـت الخطّة الوحيدة التي أسـتطيع التفكير بها، لذلك مشينا أنا وبراندون وكوروين إلى الطريق المُـؤدّي إلى مدخـل المُتحدّثـين. وجدنا شـجرة كبيرة وظليلة جلسـنا تحتها. وبعد قليل، وبينما كنّا نتحدّث ونعبث بالأغصان على الأرض، لاحظتُ رأس رجـل يظهر من خلف الزاوية، ثمّ يختفي. بعد دقيقة، ظهر الرجل نفسه مُجدّدًا، همس شيئًا في اللاسلكي، واختفى مُجدّدًا.

قبـل أن أُدرك، كان هنـاك ظـلّان لامـرأة ورجـل أضخـم بكثير يتحـركّان نحـوي. توقّفا على بعد بضعة يـاردات، كما لو أنّهما لم يُريدا أن يقتربا كثيرًا. أوضح جهاز اللاسـلكي الذي كان في يد الرجل أنّه من الأمن. خطا خطوة إلى الأمام وحدّق إلى الأسفل نحوي.

قالَـت المرأة، وقـد تعرّفتُ إلى صوتها: «هل تُمانع إن سـألتك ماذا تفعل هنا؟».

قلـتُ وأنـا أرفع يـدي، ملوّحًـا بلطـف: «مرحبًا، أنـا آلكس، أنا الشخص الذي...».

قالَـت مُنظِّمة الفاعلية: «أنا أعلم مَـن تكون، لمَ أنت جالس تحت هذه الشجرة؟».

«أوه، نحن نجلس هنا لأنّ سيارتنا مركونة بالقرب من هنا وأردنا ان نتنشّق بعض الهواء المُنعش».

كانت سـيارتي مركونـة بالقرب من هناك، ولكننـا أنا وهي عرفنا السـبب الحقيقـي وراء جلوسي تحت هذه الشـجرة. أتمنّـى لو كانت لديّ الشـجاعة كي أقول: «أُنظري، أنـا أعلـم أنّك تظنين أنّني مُحتال، وأعلـم أنّك تقومـين بعملك فقط، ولكن عليّ أن أقـوم بعملي أيضًا. عرّفني رئيس في مايكروسوفت إلى مؤسّس فيسبوك، وآخر شيء أودّ فعلـه ألّا أحضر. إن كنتِ لا تُصدّقين أنّ بريدي الإلكتروني حقيقي، فهذا يرجع إليكِ. بكلّ سرور، اِسـألي مارك عندما تأتي سـيارته»، إلّا إنني لم أستطع قول أيّ من هذا، بل حدّقتُ إليها فقط.

نظرَت إليّ بقسوة وقالَت: «أنا أعلم ما الذي تحاول فعله، يتوجّب عليك مُغادرة المبنى على الفور».

تقدّم رجل الأمن إلى الأمام خطوة تُنذر بالشؤم.

قال: «إن لم تُغادر الآن، سنتصل بالشرطة».

تخيّلـتُ أنّ سـيارة زاكربـرغ تصطـفَ ويخـرج هـو منهـا، فـيراني وذراعـاي مُكبّلتـان خلـف ظهـري، تُومـض الأضـواء الحمـراء والزرقـاء، وبينما يجـري جرّي أصرخ: «مارك! أرجـوك! أخبرهـم أنّ لدينا اجتماعًا!».

أخفضتُ رأسي، وأخبرتُ حارس الأمن بأنّنا لا نُريد أيّ مشاكل، ورحلتُ.

***

لم أستطع مُسامحة نفسي. كانَت هذه المرّة الوحيدة التي لم أكن أحتاج إلى أن أقفز فوق حاوية القمامة، أو أطرق الباب مئات المرّات كي أستخدم الباب الثالث. أرسلتُ رسالة واحدة لتشي، فقال مارك زاكربرغ: «تفضّل بالدخول!» ولكن بكلّ تأكيد، رآني حارس الملهى الليلي، فأمسك بذراعي، وقال: «ليس بهذه السرعة، أيّها المُشاكس».

ما جعلني أشعر بالسوء أكثر حتّى، فكرة أنّني خذلتُ تشي لو. فأرسلتُ رسالة إلكترونية أشرح فيها ما حدث. ردّ تشي في غضون دقائق:

أخبرني ستيفان بالأمر، وأنا آسف أنّ الأمور لم تجرِ على ما يُرام. أرسلتُ رسالة عبر فيسبوك إلى مارك مُباشرة بعد أن اتصل بي ستيفان، إلّا إنّ مارك لم يرد. ولدى إعادة التفكير في الأمر، لو أنّك اتصلتَ بي في ذلك الوقت، كنتُ لأتصل بمُنظّمة الفاعلية كي تسمح لك بالدخول.

إن استطعتَ الانتظار، لديّ اقتراح بأن تُجرّب مُجدّدًا السنة القادمة في الفاعلية القادمة لمدرسة الشركات الناشئة. لأنّ مارك قد وافق مُسبقًا، فالأمر يُشبه أمر الصرف المفتوح، وأستطيع أن أتواصل مع رئيس الفاعلية قبل وقت كي يطلب من طاقمه السماح لك بالدخول. إن كنتَ لا تستطيع الانتظار حتّى ذلك

الوقت، فأستطيع أن أحاول مُراسلة مارك مُجدّدًا، لكنّني غير واثق ما إذا كان سيرد، كما فعل للرسالة السابقة التي أرسلتُها.

شكرتُ تشي وسألتُه ما إذا كان يستطيع أن يُحاول مرّة أخرى الآن. فكّرتُ في أنّ هذا الأمر لن يكون أحدث في ذاكرة زاكربرغ. وإن كان هذا الأمر سيحدث، فسيحدث الآن. أرسل تشي لزاكربرغ رسالة أخرى. وبعد ثلاثة أيام، راسلني تشي.

أرسلتُ إلى مارك رسالة من طريق رسائل فيسبوك يوم الخميس، ولم يردّ مارك حتّى الآن.

وفقًا لما سبق، فهذا مع الأسف يعني أنّ مارك ليس مُنفتحًا على ذلك الاحتمال، وإلّا أجاب. أنا آسف آلكس أنّي لم أستطع أن أُساعدك أكثر من ذلك. آمل أن تجد طرقًا أُخرى تُمكّنك من لقائه.

على مدار الأسابيع القليلة التالية، حاولتُ يائسًا إنقاذ الموقف. فقام مُوظّف سابق في فيسبوك، وكنتُ قد التقيته في سميت، وبمراسلة الفريق الأمني لزاكربرغ، وتواصل مكتب بيل غيتس مع مُساعد زاكربرغ، وقدّمني مات ميشيلسن، مؤسّس شبكة التواصل الاجتماعي لليدي غاغا الذي التقيته من طريق إليوت، إلى أحد مُحاميّ زاكربرغ، ثمّ قام مات باصطحابي إلى مقرّ فايسبوك للقاء مسؤول التسويق للشركة. ومع ذلك، لم يصلني ردّ من زاكربرغ.

مع مرور الأشهر، ما قتلني أكثر من أيّ شيء بشأن هذا الافتقار إلى خاتمة. لم يكن هناك تقييم نهائي. كان يشعر جزء منّي بأنّني لم

أمتلـك خطة جيدة في المقام الأوّل. لم يكن هـذا اجتماعًا حقيقيًا حتّى مـع زاكربـرغ. تضمَّنَت رسـالته الإلكترونية على نحـو رئيسي أنّه قد يُصافح يدي ويتحدّث لبضع دقائق. كان ذلك رائعًا، ولكن كان عليّ أن أطلـب من تشي أن يُقدّمني إلى رئيس موظّفي زاكربرغ، شـخص أسـتطيع أن أجلس معه، وأشرح له ما الذي أقوم به، والذي يستطيع بعدها أن يُدبّر لي مُقابلة كاملة.

إلا إنّ جزءًا آخر منّي شعر بأنّ ذلك لا يهمّ. حتّى لو دام الاجتماع مـدّة دقيقة واحـدة، كان تشي لو قد قدّم إليّ فرصة مثالية. لأمسـكتُ بهـا في خط اليـاردة الواحدة من دون وجـود أيّ دفاعات حولي. كلّ مـا كان عليّ فعلـه أن أتقدّم خطوتـين إلى الأمام نحو منطقـة النهاية، ولكنّني، مع ذلك، تعثّرتُ.



الفصل الرابع والثلاثون

الهدية الأعظم

أنّبتُ نفسي لأسابيع، وأنا أفكّر في جلوسي تحت تلك الشجرة، وفشلي في لقاء زاكربرغ، ثمّ فكّرتُ كيف أنّني أرسلتُ فردة الحذاء تلك، وفشلي في التوقّف عن مُلاحقة بافت، وحتّى حين تمكّنتُ من الوصول إلى بيل غيتس، فشلتُ في طرح الأسئلة الصحيحة. كان هناك لحظات شعرتُ فيها بأنّ رحلتي خط طويل ومُثير للشفقة من الأخطاء، ولكنّني توقّفتُ عن التفكير في ألمي ما إن أصبحتُ في حضرة كوينسي جونز.

«من أين أنت، يا صاحبي؟».

كان وقع صوته البالغ من العمر إحدى وثمانين سنة على أذنيّ مثل النغمات الموسيقية من ساكسفون باريتون. ارتدى كوينسي رداءً بلون

أزرق ملكي كان ينساب حتّى كاحليه. جلستُ إلى جانبه على أريكة في غرفة المعيشة الدائرية لمنزله في بيل آير.

أجبتُه: «لقد ولدتُ وترعرعتُ في لوس آنجلوس».

هزّ رأسه: «كلا، لقد قلتُ من أين أنت؟».

«أوه. والداي من إيران».

«هذا ما ظننتُه».

«كيف عرفتَ ذلك؟»

بـدل أن يُجيبني مُباشرة، روى قصّة جامحة عن رحلاته في إيران لمّا كان في الثامنة عشرة، يحضر حفلات الشاه ويتسلّل خارجًا في الليل، يلتقي ثوّارًا يافعين مُحاولين أن يُحرّروا آية الله من السجن. ثمّ أخبرني قصّته حين كان يُواعد أميرة فارسية.

«خايلي ممنون»، قال كوينسي وهو يضحك، بينما ألقى عبارات بالفارسية. « كنتُ في طهران، دمشق، بيروت، العراق، كراتشي، وكلّ مكان. قمتُ بالسفر لمُدّة خمس وستين سنة في كلّ أنحاء الكوكب».

كنتُ قد أجريتُ بحثًا عن ماضيه قبل المُقابلة، إلّا إنّني كنتُ أدرك الآن كم قليلة المعلومات التي أعرفها حقًّا عن هذا الرجل. كنتُ أعرف مُسبقًا أنّه رُشِّح لجوائز غرامي أكثر من أيّ مُنتج موسيقي آخر في التاريخ. وأعلم أنّه أنتج ألبوم مايكل جاكسون ثريلر، أكثر الألبومات ربحًا في التاريخ، بالإضافة إلى «نحن العالم» أكثر أغنية مُنفردة ربحًا في التاريخ. وكان قد عمل مع بعض أعظم المؤدّين في القرن العشرين،

من فرانك سيناترا إلى بول مكارتني وراي تشارلز. وفي عالم الأفلام، أنتج فيلم اللون البنفسجي The Color Purple مع ستيفن سبيلبرغ، والذي جرى ترشيحه لعشر جوائز أوسكار. في التلفاز، ابتكر مُسلسل الأمير الجديد لبيل آير The Fresh Prince of Bel-Air، الذي جرى ترشيحه لجائزة الآيمي. ساعد كمُرشِد في إطلاق المسيرة المهنية لويل سميث وأوبرا وينفري. من دون شك، إنّ كوينسي جونز أحد أهمّ الشخصيات في تاريخ الترفيه، والآن كان يسألني: «هل معك قلم؟».

أخرجتُ واحدًا من جيبي. أخذ ورقة من تحت طاولة القهوة، وبدأ يرسم أحرفًا مُنحنية، يُعلّمني كيف أكتب بالعربية، ثمّ علّمني كيف أكتب بلغة الماندرين. ثمّ اليابانية. كنتُ قد كرهتُ تعلّم اللغات في المدرسة، ومع ذلك فإنّ كوينسي جعلها تبدو كأنّها مفاتيح الكون.

«أُنظُر هنا»، قال وهو يُؤشّر إلى الأعلى نحو سقف غرفة المعيشة المُتقوّس. تتشعّب من مركزه اثنتا عشرة عارضة خشبية مثلما تتشعّب الأشعة من الشمس. قال: «ذلك علم الفينغ شوي، إنها تُمثّل 12 علامة من السلّم الموسيقي، و12 رسولاً، و12 علامة للأبراج الفلكية».

أشار في أنحاء الغرفة. كانَت تُحيط بنا عشرات التحف الفنية المُعتّقة، منحوتة صينية لفتىً على حصان، تمثال نصفي لملكة مصرية، وكلّ منها كانت تبدو أنّها تملك دوامتها الخاصّة من الطاقة.

قال كوينسي: «لديّ نفرتيتي هناك، ولديّ بوذا هناك. إنّ سلالة تانغ هناك، واليابان هناك، وذاك بيكاسو هناك. وهناك نموذج عن صاروخ سبايس إكس الأصلي. أعطاني إياه إلون. إنّه جاري».

شعرتُ بالدوار وابتسم كوينسي، كأنّه كان يعرف عنّي شيئًا أنا لا أعرفه.

قال: «إنّه عالم رائع في الخارج، عليك أن تخرج كي تعرف ذلك».

تحرّكَت مُحادثتنا أسرع فأسرع. في لحظة كان يتحدّث عن التأمّل، وفي اللحظة التالية تحدّث عن تقنية النانو، في دقيقة كان يتحدّث عن هندسة العمارة «قال لي فرانك غيري ذات مرّة، وهو من برج الحوت أيضًا: «إن كانَت هندسة العمارة موسيقى مُتجمّدة، إذن، تكون الموسيقى هندسة عمارة سائلة، إنّ كلّ الفنّ العظيم هندسة عمارة عاطفية»، وفي الدقيقة التالية كان يتحدّث عن الإخراج عندما أتى سبيلبرغ إلى الأستوديو الخاص بي، قال إنّه يُخرج بالطريقة نفسها التي أقوم فيها بالإدارة. إنه يخلق بنية قوية، وفضلاً عن ذلك، يقوم بالارتجال. عليك أن تمنح الأشخاص مساحة ليضعوا لمساتهم الشخصية في الأمر». استمرّت جواهر من الحكمة في التساقط وجلستُ أنا على الأريكة، أستوعب كلّ واحدة منها.

«أنا أُعلّم الموسيقيين الذين أُشرف عليهم أن يُصبحوا أنفسهم. يعرفوا أنفسهم. ذلك كلّ ما يُهمّني: اِعرف نفسك وأحِبَّ نفسك».

«يقوم الأشخاص اليافعون بالملاحقة دائمًا. وذلك بسبب أنّهم يظنّون أنّ كلّ شيء خاضع لسيطرتهم. عليهم أن يتعلّموا الاتصال مع الكون. دع الأمور تحدث معك فقط».

«هناك وقتٌ محدّد لجميع صدمات الطفولة انتهَت صلاحيته. أصلح مشاكلك وواصل حياتك».

مدّ كوينسي يده تحت طاولة القهوة بحثًا عن كتاب. قلّب الصفحات المليئة بالصور البيضاء والسوداء. قال، وهو يؤشّر إلى الصور: «شيكاغو في الثلاثينيات، هنا أمضيتُ طفولتي. كان والدي نجّارًا يعمل لدى أسوأ رجال العصابات السود سُمعة على الكوكب. لم يعبثوا، يا رجل. لقد أردتُ أن أصبح رجل عصابات حين كنتُ صغيرًا. كنتُ أرى أسلحة وجُثثًا كلّ يوم».

رفع كمّه وأشار إلى ندبة على ظهر يده: «أترى ذلك؟ في عمر السابعة، ذهبتُ إلى الحيّ الخطأ. أخرج بعض الشبان سكينًا، واستخدموه لتثبيت يدي إلى سياج، ثمّ أدخلوا معول ثلج في مؤخّرة رأسي. ظننتُ أنّني سأموت».

في بعض فصول الصيف كان والده يأخذه إلى لويسفيل لزيارة جدته، وهي عبدة سابقة. كانَت تقول لكوينسي أن يذهب إلى النهر ويُمسك بالجرذان التي ما زالَت ذيولها تتحرّك. كانَت تقلي الجرذان مع البصل على موقد الفحم خاصّتها من أجل العشاء.

حين كان كوينسي في العاشرة، انتقلَت عائلته إلى سياتل. وذات ليلة، حين كان هو وأصدقاؤه يقتحمون مركز ترفيه لسرقة الطعام، عثر على غرفة تحوي بيانو. كانَت تلك المرّة الأولى التي يرى فيها واحدًا. ولمّا لمسَت أصابع كوينسي المفاتيح، يتذكّر شعوره بأنّها لحظة إلهية. قال: «تغيّر كلّ شيء بالنسبة إليّ، عشقتُ الموسيقى إلى حدّ أنّني كنتُ أؤلّف الأغاني إلى أن تنزف عيناي».

تعلّـم كوينـسي أن يعزف على أيّ آلة موسـيقية يسـتطيع الحصول عليها، الكـمان، الكلارينت، الترومبت، السوسـافون، بوق باريتون مـع نغمـة بي فـلات، بوق بيـك مع نغمـة إي فـلات الحـادّة، البوق الفرنسي، والترومبون. بدأ يتسلّل إلى النوادي الليلية ليُقابل موسيقيي الجاز الذين كانوا يعبرون من البلدة. ولمّا كان في الرابعة عشرة، تسلّل كوينسي إلى نادٍ وقابل مُراهقًا أعمى كان يكبره بسنتين. انسجما بسرعة وبدأ المُراهق الأكبر سـنًا بإرشاد كوينسي. وأصبحا صديقين مُقرّبين. إنّ المراهق الأعمى كان راي تشارلز.

«قابلتُ مكارتني حين كنتُ في الثانية والعشرين، وإلتون جون في السـابعة عشرة، وميك جاغر، وأولئك الأشـخاص جميعًا. اكتشفتُ ليسلي غور حين كانَت في السادسة عشرة».

كانَت أغنية ليسلي غور «إنّها حفلتي» التي أنتجها كوينسي واحدة من أكبر أغاني عام 1963.

سألتُ: «كيف اكتشفتَها؟».

«مـن طريق عمها، الـذي كان رجل المافيـا «العصابات المنظمة». ذهــب إلى جوي غـلاسر، الذي عمل مع آل كابـون. في الماضي، كان كلّ شيء في الموسـيقى بيـد المافيـا. وكالات الحجـوزات مـع دوك إلينغتون، لويس آرمسترونغ، ليونيل هامبتون، كلّها مافيا. كان الأمر فوضويًا يا رجل. كان هناك اسـتغلال للسـود لن تسـتطيع تصديقه. تعلّمـتُ في ذلك الوقت أنّه إن لم يكن لديك مُعلّم، الشريط الأصلي، أو حقـوق الملكيـة، فأنـت لسـتَ في مجال الموسـيقى، تعلّمـتُ ذلك بالطريقة الصعبة».

كان كوينسي قد ألّف عشر أغانٍ أصلية لقائد الفرقة الشهير كونت بازي. قام مدير موسيقي يُدعى موريس ليفي باستدعاء كوينسي إلى مكتبه ليوقّع عقد نشر. كان العقد على الطاولة، وكان أصدقاء ليفي كلّهم خلفه. قال لكوينسي: «يُمكنك أن تطلب ما تشاء، لكنّك ستحصل على واحد في المئة فقط».

قال لي كوينسي: «وقّعتُ العقد، وقبل أن أخرج من مكتبه، كان قد امتلك كلّ ما لديّ».

ضحك كوينسي بلطف كأنّه كان يسرد ذكرى جميلة، ولكن لسبب ما شعرتُ أنّ جسدي قد تخشّب بالكامل.

قال كوينسي: «كنتُ يافعًا وتعلّمتُ درسي، في المرّة الثانية ألّفتُ ألبومًا لبازي، سألني: «ماذا سنفعل بشأن النشر؟» أخبرتُه: «لا شيء. سأنشرها بنفسي». قال: «الآن أنت تُصبح ذكيًا يا ولد! لِمَ لم تُفكّر في ذلك سابقًا؟»».

ضحك كوينسي أكثر.

أضاف: «أخذَت المافيا كلّ ما أملك، ولكنّني سأستعيده».

قلتُ بغضب فاجأنا نحن الاثنين: «ذلك سيّىء جدًا». بالنظر إلى الوراء، أستطيع أن أرى سبب ذلك. كنتُ لا أزال منزعجًا ممّا حصل مع زاكربرغ إلى حدّ أنّ أصغر الأشياء التي تُذكّرني بالتعرّض للظلم من قِبل شخص في موضع قوّة كان يُثير غضبي.

قال كوينسي، وهو يضع يده على كتفي: «لا بأس يا رجل، هكذا تتعلّم».

ما إن نظرنا في أعين بعضنا بعضًا، فرقع شيء في داخلي. شعرتُ أنّ جسدي كان عجلة مُنتفخة على نحو زائد، وقام كوينسي بفتح الصمام للتوّ، وذلك الضغط الزائد كلّه يندفع بالخروج.

قال: «عليك أن تعتزّ بأخطائك، عليك أن تُعاود النهوض مهما جرى إسقاطك أرضًا. وهناك بعض الأشخاص الذين يُواجهون الهزيمة والانسحاب، فيُصبحون حذرين وخائفين، ويتعاملون مع الخوف بدلاً من الشغف، وذلك ليس صحيحًا. أعلم أنّ الأمر يبدو مُعقدًا، لكنّه بسيط نسبيًا. إنّه: «**اُترك الأمر يمشي، وتوكّل على الإله**».

أضاف كوينسي: «لن تتمكّن من الحصول على رتبة مُمتاز إن كنتَ خائفًا من الرسوب، إنّه أمر مُذهل، نفسية النمو في مجالك، مهما كان ما تقوم به. إنّ النمو يأتي من الأخطاء. وعليك أن تعتزّ بها، حتّى تستطيع التعلّم منها. إنّ أخطاءك أعظم هداياك».

***

أمضينا بقية المساء نتحدّث لساعات عن كلّ شيء بدءًا من أهرامات مصر وانتهاءً براقصي السامبا في كرنفال ريو. جعلني كوينسي أُدرك أنّني أمضيتُ الخمس سنوات السابقة أنظر إلى الأعلى، إلى الأعلى نحو أثرى رجل في العالم، إلى الأعلى نحو أكثر المُستثمرين نجاحًا، إلى الأعلى نحو أكثر المُخرجين نجاحًا. والآن كانَت تُراودني بشدّة فكرة أن أتعمّق أكثر، وأن أُسافر وأستكشف وأتشرّب سحر

الزوايا البعيدة للعالم. كان كوينسي يغرس عطشًا جديدًا في داخلي. شعرتُ بأنّه بينما كانَت مرحلة من حياتي تُغلق، كانَت أُخرى تبدأ.

قلتُ بينما شارفَت مُحادثتنا على الانتهاء: «أشعر بأنّني شخص مُختلف، أتعلم، لقد علّمتني شيئًا الليلة لم أكن أتوقّع أن أتعلّمه».

قال: «ما هو؟».

«علّمتني أن أكون شخصًا كاملاً، شخصًا من هذا العالم».

«إنّ ذلك مُذهل يا رجل. هذا صحيح. كان نات كينغ كول يُخبرني على الدوام: « كوينسي، لا يُمكن أن تكون موسيقاك سوى تمثيل لما أنت عليه كإنسان، لا أكثر ولا أقل».

قلتُ: «هذا ما يُعطيك إيّاه العالم».

قال كوينسي مُصحّحًا: «كلا، هذا ما تُعطيك **إيّاه الأخطاء**».

كان الأمر كما لو أنّه سيستمرّ في تكرار ذلك الدرس حتّى أفهمه. والآن قد فهمتُه. في لحظة صفاء، أدركتُ أنّ النصيحة التي تلقّيتها من بيل غيتس لم تكن يومًا كأسي المُقدّسة. كانَت أخطائي في الطريق للوصول إليه أكثر ما غيّرني.

كنتُ أرى النجاح والفشل على أنهما ضدّان دائمًا، ولكنني الآن أستطيع أن أرى أنّهما نتيجتان مُختلفتان للشيء نفسه، وهو المحاولة. أقسمتُ لنفسي بأنّني من الآن فصاعدًا لن أكون مُرتبطًا مع النجاح،

وغير مُرتبط بالفشل، بل عوضًا عن ذلك، سأُصبح مُرتبطًا بالمحاولة، بالنمو.

كان الأمر تقريبًا كما لو أنّ كوينسي يستطيع رؤية المُحرّكات تدور في رأسي، لأنّه وضع يده ببطء على كتفي وقال: «يُمكنك فعلها يا رجل، يُمكنك فعلها».

قبل أن أتمكّن من التفكير في ردّ، نظر إليّ وقال: «أنت إنسان جميل للغاية. لا تتغيّر أبدًا، أيّها اللعين».

الفصل الخامس والثلاثون

الدخول إلى المباراة

بعد ثلاثة أشهر، أوستن تكساس

مشينا في اتجاه النادي الليلي واقتربنا من طابور فوضوي إلى حدّ أنّه بدا كعصابة. قام مات ميشيلسن، مؤسّس الشبكة الاجتماعية الخاصّة بليدي غاغا، بسحبي قريبًا منه وقادني عبر الحشد. كانت زجاجات الجعة المُكسّرة قد غطت الأرض، وضوء القمر يلمع على شظاياها. وجماعة من الحرّاس تحرس المدخل.

قال أحدهم وهو يتقدّم: «إنّ الحفل مُمتلئ».

ردّ مات: «نحن مع غاغا».

«لقد دخلَت أصلاً. لن يدخل أحد آخر».

كان هناك صمت قصير، ثمّ تقدّم مات أيضًا. همس شيئًا في أذن الحارس. تردّد الحارس، ثمّ تنحّى جانبًا.

ما إن انفتح الباب، حتّى بدأ صوت موسيقى التكنو يهزّ جسدي بالكامل. توغّلنا أنا ومات في الحشد على ساحة الرقص. كان يُحدّق مئات الأشخاص إلى الجهة نفسها حاملين هواتفهم في الهواء، يلتقطون الصور. وكانت تقف على منصّة الشخصيات المهمّة المرتفعة، في ظلّ ضوء أبيض متوهّج، واحدة من أشهر نجوم البوب في العالم. تدلّى شعر ليدي غاغا الأشقر البلاتيني حتّى خصرها. كانَت تتوازن على حذاء ارتفاعه عشرة إنشات على الأقل.

كانَت منصّة الشخصيات المهمّة مُكتظّة وقال حارس الدرج إنّه ما من طريق للدخول، مُباشرة تحت المكان الذي كانَت تقف فيه ليدي غاغا.

صاح مات: «يا إل.جي».

نظرَت إليه وأضاء وجهها: «اصعد إلى هنا!».

ردّ مات: «إنّ المكان مُكتظّ للغاية، إنّهم لا ....».

«اللعنة! اِصعد إلى هنا!».

بعد ثوان، أمسك بنا حارسان شخصيان من ذراعينا وقادانا إلى المنصّة. توجّه مات مُباشرة نحو غاغا، وبقيتُ أنا في الخلف، كي أُعطيهما مساحة.

بعد دقائق، أشار مات في اتجاهي. قام حارس شخصي بسحبي من كتفي عبر الحشد، ووضعني جانب ليدي غاغا ومات. وضع مات ذراعيه حولنا، وسحبنا نحوه.

صاح وسط صوت الموسيقى: «يا إل. جي، هل تذكرين ذلك الشيء الذي أخبرتك عنه ويُدعى الباب الثالث؟».

ابتسمَت وأومأت برأسها.

«هل تذكرين تلك القصّة التي أخبرتُك بها عن الفتى الذي اخترق برنامج إنّ السعر صحيح؟ ذلك الفتى نفسه الذي ذهب مع رفاقه إلى اجتماع وارن بافت لأصحاب الحصص؟».

توسّعت ابتسامتها وأومأت أكثر.

قال مات وهو يُشير إليّ: «حسنًا، ها هو يقف هنا».

اتسعَت عينا غاغا، والتفتَت إلي، ورفعَت ذراعيها إلى الأعلى، واحتضنَتني بقوة.

***

لقد أصبح مات معلّمي، منذ أن عرّفني إليوت على مات في الحفلة الموسيقية بمدينة نيويورك. كنتُ قد أقمتُ في بيت ضيوفه لأسابيع في وقت ما، وسافرتُ معه إلى نيويورك وسان فرانسيسكو، ولّما وجدتُ نفسي في مأزق مع زاكربرغ، حاول أن يُساعدني على الفور. حتّى عندما آل الأمر إلى تدبير مُقابلة مع ليدي غاغا، لم يكن عليّ أن أطلب. أتى مات على ذكر الأمر بنفسه وعرض أن يجعل ذلك يتحقّق. إنه من ذلك النوع من الأشخاص.

في مساء اليوم التالي من مُقابلتي لغاغا في النادي الليلي، كنتُ جالسًا على أريكة في الجناح الفندقي لمات، لّما دخل وهاتفه على أذنه.

كان مات يمشي جيئة وذهابًا عبر الغرفة. ولمّا أغلق، سألتُه مع مَن كان يتكلّم. قال إنّها كانَت غاغا، وإنّها تبكي.

جلس مات وشرح الأمر. كان ألبوما غاغا الأولان قد حقّقا نجاحًا ساحقًا وصعدا بها نحو قمّة عالم الموسيقى، ولكن بعدها، وفي السنة السابقة تمامًا، كانت قد كسرَت وركها، وخضعَت لعملية طارئة، اِحتجِزَت في كرسي مُتحرّك، واضطرَت لإلغاء خمسة وعشرين موعدًا من جولتها الموسيقية. ثمّ كانت قد تشاجرَت مع مدير أعمالها فترة طويلة بشأن اتجاه مسيرتها الفنية، ولمّا قامَت غاغا بفصله، تصدّر الخبر العناوين الرئيسية. إنّ مدير أعمالها، وهو مَن رفض طلبي بإجراء مُقابلة معها في الماضي، أخبر جانبه من القصّة للصحافة، لكن غاغا ظلّت صامتة، الأمر الذي ولّد المزيد من الأسئلة. ثمّ بعد عدّة أسابيع فقط، أطلقَت غاغا ألبومها الثالث، آرتبوب، الذي مزّقه النقاد إربًا. فقد وصفته مجلة **رولينغ ستونز** بأنّه «غريب». وعنونَت مجلة **فاريتي** بعض الأغاني على أنّها «تُسبّب النعاس». لقد باع ألبوم غاغا السابق أكثر من مليون نسخة في الأسبوع، في حين أن آرتبوب لم يبع ربع ذلك.

كان ذلك قبل أربعة أشهر، والآن كانَت غاغا على وشك أن تعود إلى الأضواء. وخلال يومين ستصوّر فقرة في برنامج **جيمي كيميل على الهواء مُباشرة**، تؤدّي حفلة موسيقية في الليل، وتُلقي الخطاب الرئيسي للموسيقى في مهرجان The South By Southwest في الصباح التالي.

كان الخطاب الرئيسي أكثر ما يُقلقها. لن يكون خطابًا قصيرًا أمام مُعجبيها، بل سيكون مُقابلة طويلة في صالة احتفالات تعجّ بالمُديرين الموسيقيين والصحفيين، ومنهم الكثير من أصدقاء مُدير أعمالها السابق. خافَت غاغا أن يودّ بعضهم لو يراها تسقط على وجهها مُباشرة. لم يكن من الصعب تخيّل نوع الأسئلة التي قد تُطرح عليها: **هل تعدّين أنّ آرتبوب فشل؟ هل كان فصلك لمُدير أعمالك غلطة؟ هل ستُستخدم أزياؤك المجنونة ضدّك بعد أن انخفضَت مبيعات ألبومك؟**

هكذا اتصلّت غاغا بمات وهي تبكي، طلبًا للمُساعدة. شعرَت بأنّها فُهمَت على نحو خاطئ. كانَت تعلم أنّها كانَت صادقة مع نفسها حين ألّفت آرتبوب، لكنّها لم تستطع أن تجد الكلمات لتشرح ما يعنيه الألبوم. كانَت الأيام القليلة التالية فرصة غاغا لتبدأ فصلاً جديدًا في مسيرتها الفنية، ولم تشأ أن تُثقل مشاكل الماضي كاهلها.

بعد أن أنهى مات شرح هذا لي، اتصل بأحد موظّفيه، وخلال ساعة كانا يجلسان إلى جانبي في جناح الفندق، يطرحون الأفكار لرواية تستطيع غاغا استخدامها خلال الأسبوع. كان موظّف مات في نهاية عشرينياته. وكنتُ أعلم أنّه درس إدارة الأعمال في الجامعة، وكلّ ما كنتُ أسمعه يخرج من فمه كان كلمات رنّانة: «**آرتبوب يتعلّق بالتعاون! التآزر! التواصل!**».

أردتُ أن أصرخ: «**هذه ليسَت الطريقة التي تصف بها روح فنان**». ولكّنني لم أكن في موقع يسمح لي بقول ذلك، وخصوصًا بعد أن كان مات يُعاملني بكرم شديد. كان يُنظّم لي مُقابلة مع غاغا في وقت

لاحق من هذا الأسبوع، وفضلاً عن ذلك، كان يسمح لي بالإقامة في الغرفة الإضافية في جناحه الفندقي، لذلك بقيتُ صامتًا.

إلّا إنّ الأفكار توغّلَت داخلي. كنتُ قد قرأتُ مُسبقًا سيرة غاغا، ودفنتُ نفسي في مقالات عنها، ودرستُ كلمات أغاني ألبوم آرتبوب مرارًا وتكرارًا. وبينما كنتُ أستمع إلى مات وموظّفه، شعرتُ كما لو أنّني كنتُ لاعب كرة سلة يجلس على مقعد الاحتياط، ترتعش ساقاه، ويستميتُ كي يدخل المباراة.

بعد ساعة من العصف الذهني، نظر إليّ مات مُحبطًا: «أليس لديك شيء تُساهم به؟».

«الواقع» قلتُ، محاولاً كبح نفسي، ولكن عوضًا عن ذلك، تقريبًا على نحو خارج عن السيطرة، تفاعلَت الدروس التي كنتُ قد تعلّمتها من رحلتي مع كلّ ما كنتُ قرأتُه عن غاغا وانفجرَت كلّها من فمي: «إنّ الفنّ هندسة عمارة عاطفيّة، وإن نظرنا إلى غاغا عبر تلك العدسة، فإنّ أساساتها، ودعائمها الخشبية، كلّها تقود إلى فترة طفولتها. ولمّا كانَت طفلة، ارتادَت مدرسة كاثوليكية وشعرَت بالاختناق. قاسَت الراهبات طول تنورتها، وجعلوها تتبع قواعدهم، والآن عندما ترتدي غاغا فساتين مصنوعة من اللحم، فهي لاتزال تتمرّد ضدّ أولئك الراهبات!».

قال مات: «كلّ ما تدافع عنه غاغا التمرّد الخلّاق!»

«بالضبط! أخبرني مؤسّس برنامج تيد مرة: «إنّ العبقرية هي عكس التوقعات»، والآن يبدو ذلك منطقيًا للغاية! سواء كانَت

موسيقاها أو ملابسها، دائمًا ما توجّهت غاغا عكس التوقعات».
قفزتُ عن الأريكة وأنا أشعر بأنّني حيّ كما لم أشعر من قبل.

تابعتُ: «إنّ بطل غاغا آندي وارهول، واستخدامه لصفائح حساء كامبيل كلوحة فنيّة كذلك مُخالف للتوقعات! انتقد النقّاد آرتبوب على كونه مُتطرّفًا للغاية، ولم يلقَ رواجًا لدى الجمهور كألبومها السابق، ولكن ماذا لو كان هذا هو المغزى؟ كان على ألبوم غاغا أن يصدر بتلك الطريقة! إنّ كلّ فنّها مُغاير للتوقعات، لذلك فمن المنطقي أنّها لو تصدّرت قائمة أفضل أربعين فنانًا، فعليها أن تقوم بالعكس. لم يكن ألبوم آرتبوب خسارة غاغا للمستها، بل كان آرتبوب يُمثّل تصرّف غاغا على سجيتها!».

تابعتُ الحديث أكثر فأكثر حتى سقطتُ على الأريكة لألتقط أنفاسي. نظرتُ إلى الأعلى نحو مات.

قال: «تهانينا، لديك أربع وعشرون ساعة لتكتب ذلك».

***

كان الوقت بعد منتصف الليل. كان مات قد خرج ليحضُر فاعلية، وكنتُ أنا بمفردي في جناح الفندق، عيناي مُلتصقتان بحاسوبي المحمول. كان نهر الكلمات الذي تدفّق سابقًا قد نضب. ومع حلول الصباح كان عليّ أن أُسلّم مات ملفًا من صفحة واحدة يتضمّن النقاط المهمّة للخطاب، بالإضافة إلى عرض شرائح على برنامج «بَور بوينت» كي يُقدّمه لغاغا.

لمّا كنتُ جالسًا على الأريكة سابقًا أُشاهد مات وموظّفه، كنتُ قد تصوّرتُ كلّ ما سأفعله إن دخلتُ المباراة، ولكن الآن بعد أن دخلتُ، شعرتُ بأنّني مهما حاولتُ القفز، فقد كانَت قدماي مُلصقتين بأرض الملعب.

امتدَت الدقائق ساعات. ذهبتُ إلى السرير، آملاً أن أجد الإلهام مع حلول الصباح. وعلى الرغم من أنّني كنتُ مُستلقيًا تحت الملاءات، فإنني لم أستطع النوم. استمرّ ذهني في التقلّب، ولا أعرف لماذا، ولكنّني بدأتُ التفكير في مقطع فيديو لستيف جوبز كنتُ قد شاهدته على يوتيوب قبل سنوات. كان يُقدّم حملة التسويق «فكّر باختلاف» ويتحدّث عن أهمية تعريفك لقيمك. كان واحدًا من ألمع الخطابات التي شاهدتُها. نزعتُ عني الملاءات وأخذتُ حاسوبي المحمول. أعدتُ مشاهدة الخطاب وأصبتُ مُجدّدًا بالذهول. كلّما استطعتُ التفكير فيه كان: **عليّ أن أُري غاغا هذا الفيديو. يحتوي هذا على السحر الذي أفتقده.**

إلّا أنّني لن أكون موجودًا في الغرفة معها اليوم التالي. وحتى لو كنتُ هناك، لن أستطيع إجبار ليدي غاغا على أن تُشاهد مقطع فيديو على يوتيوب، لذلك أرسلتُ رسالة إلكترونية إلى مات:

هذا هو. ثِق بي في هذا وشاهد السبع دقائق كاملة:

https://www.youtube.com/watch?v=keCwRdbwNQY

بعد وقت قصير، دخل مات جناح الفندق.

سألتُه: «هل شاهدتَ الفيديو؟»

«ليس بعد. سأشاهده الآن».

وأخيرًا، شعرتُ بأنّ الأمور قد عادَت إلى نصابها الصحيح. اختفى مات في غرفته وكنتُ أستطيع سماعه يُشاهد الفيديو عبر الباب المفتوح، ثمّ ظهر مات وفي فمه فرشاة أسنان وهاتفه في يده، لم يكد يُشاهد الفيديو بينما كان يُعرض. ولّما انتهى الخطاب، لم يُلاحظ مات. عاد إلى غرفته من دون قول كلمة.

سحبتُ الملاءات من فوقي. لم تفشل خطتي فحسب، بل كان الربع الأخير، وكانَت الأفكار قد نفدَت مني.

***

استيقظتُ قبل الفجر وتوجّهتُ إلى البهو لأكمل الكتابة. مهما حاولتُ، لم تمتلك الكلمات التأثير الذي كنتُ أعلم أنّها تستطيع امتلاكه، ثمّ اتصل مات.

قال: «تعال إلى الغرفة، تغيّر موعد لقائي مع غاغا. نحن نملك الآن ساعتين فقط».

هرعتُ إلى الجناح، فتحتُ الباب، وعندها رأيتُ مات يقف في زاوية المطبخ، حاسوبه المحمول أمامه ويضع السماعات، ويُشاهد فيديو ستيف جوبز بالشاشة الكاملة. كانَت عيناه ثابتتين. ولّما انتهى الفيديو، أدار مات رأسه ببطء.

قال: «لديّ فكرة».

بقيتُ صامتًا.

«سوف أُجلِس غاغا، وأُريها هذا الفيديو».

صحتُ: «أجل!».

استولى تصعيد اللحظة عليّ، فأخرجتُ حاسوبي المحمول وأعدتُ كتابة كامل صفحة نقاط الخطاب المهمّة خلال دقيقة، مُوجّهًا كلّ ما قلتُه في اليوم السابق بطريقة مثالية. عرف مات غاغا كما لو لم أعرفها قطّ، لذلك رفعَت تعديلاته الكلمات إلى مستويات جديدة. والآن كلّ ما نحتاجه كان عرض الشرائح على برنامج «بَور بوينت».

كان يجب على مات أن يصل إلى بيت غاغا خلال ساعة، لذلك بقيتُ في الفندق كي أُنهي العمل. كان هناك شيء مُثير في التعرّض لهذا النوع من التوتّر، كما لو أنّ ساعة المباراة كانَت تبدأ في العدّ التنازلي 10...9....8... وما إن اتصل مات قائلاً إنّه يدخل، حتى انطلق الجرس، وقمتُ بنقر زر الإرسال.

بعد ساعة، اهتزّ هاتفي. كانَت رسالة من مات.

نقطة كاملة. الجميع يبكي هنا.

***

كان اليومان التاليان دوّامة. في وقت مُتأخّر من تلك الليلة، ذهبتُ إلى حفلة سنوب دوغ الموسيقية لأنضمّ إلى ليدي غاغا ومات. وبعد أن أخذتُ مشروب ريدبول من المشرب، وجدتُهما على أريكة في قسم الشخصيات المهمّة. أشار إليّ مات أن أجلس جانب غاغا. جلستُ

ووضعَت غاغا ذراعها حولي. وبذراعها الأخرى أخذَت مشروبي الريدبول، رشفَت منه رشفة، وأعادتُه إليّ.

قالت: «آلكس، في بعض الأحيان يُوجد شيء عميق جدًا في داخلك، لا تستطيع أن تُعبّر عنه بنفسك. للمرّة الأولى، عبّرتَ لي عنه بالكلمات».

أضافَت وهي تبتسم، ورأسها يدور في الهواء: «وتلك الجملة عن آندي وارهول، مُذهلة».

بعد أن أنهيتُ أنا وغاغا حديثنا، أتى كيندرك لامار وجلس إلى جانبي على الأريكة. تابع سنوب دوغ الغناء على المسرح، يُؤدّي أغنية الراب المُفضّلة لديّ. نهضتُ وبدأتُ أرقص وأنا أشعر بالحُريّة أكثر من أيّ وقت مضى.

في المساء التالي، بينما توجّهنا أنا ومات إلى حفلة غاغا، تفقّدتُ تويتر ورأيتُ أنّها قد غيّرَت اسم حسابها إلى: «**التمرّد الخلّاق**». ونشرَت تغريدة:

إنّ آرتبوب تمرّد خلّاق، أنا لا ألتزم قواعد الراهبات. بل أصنع قواعدي الخاصّة. #أسلوب_الوحش #آرتبوب

بينما بدا أنّه بعد ثانية واحدة، سمعتُ الهتافات المدويّة لآلاف المعجبين، رقصَت غاغا على المسرح. وبينما كانت تُغنّي، ابتلعَت امرأة جانبها زجاجات من سائل أخضر. ووقفَت غاغا بثبات تحت الأضواء، وجعلَت المرأة نفسها تتقيّأ على نجمة البوب، وقد دعته غاغا «فنّ القيء».

تشنّجتُ، حين شاهدتُ السائل الأخضر يندفع خارج فم المرأة ويتناثر على جسد غاغا. ضحك مات: «بمُناسبة الحديث عن مُخالفة التوقعات، أليس كذلك؟».

في وقت لاحق من تلك الليلة، أُذيعَت مُقابلة غاغا في برنامج جيمي كيميل على الهواء مُباشرة. بدأ كيميل بتوجيه لكمة لأزياء غاغا، ثمّ وجّه واحدة أُخرى باتجاه آرتبوب. إلّا إنّ غاغا لم تُفوّت شيئًا، بل ردَّت عليه بجملة «مُخالفة التوقّعات» وصفّق الجمهور بصخب.

في غضون طرفّة عين أُخرى، كنتُ أجلس في الصف الأوّل للخطاب الرئيسي في الصباح التالي، تمامًا بين مات ووالد غاغا. خفتَت أضواء المكان. صعدَت غاغا إلى المسرح مُرتدية فستانًا هائلاً صُنع من الأقمشة المُشمّعة. كان واحد من الأسئلة الأولى عن «فنّ القيء».

شرحَت كيف تكوّنت الفكرة ثمّ قالَت: «أتعلمون، ظنّ آندي وارهول أنّ في إمكانه تحويل صفيحة من الحساء إلى فنّ. في بعض الأحيان فإنّ الأشياء الغريبة حقًا، والتي تبدو أنّها خاطئة، تستطيع تغيير العالم بالفعل. إنّ الأمر يتعلّق بتحرير نفسك من التوقعات في مجال الموسيقى وتوقعات الوضع الراهن. لم أكُن يومًا أحبّ أن يُقاس طول تنورتي في المدرسة، أو أن يُملى عليّ ما يجب أن أفعله، أو القواعد التي عليّ أن أعيش بموجبها».

قبل أن أُدرك، غمر التصفيق القاعة. انتهى الخطاب وكان الجمهور واقفًا على قدميه. تلقَّت غاغا ترحيبًا حارًا.

توجّه مات مُباشرة إلى المطار وعدتُ أنا إلى الفندق لأحزم أمتعتي. وبينما كنتُ أجمع أغراضي، أرسل لي مات صورة لشاشة هاتفه تُظهر رسالة تلقّاها للتوّ من ليدي غاغا:

أنا لا أعرف ماذا أقول حتّى. أنا مُمتنّة للغاية من أجل كلّ ما قُمتما به يا رفاق، لقد قُمتما بمُساندتي، حقًّا امتلكتُ أجنحة اليوم بفضلكما. آمل أن أكون قد جعلتُك أنت وآلكس فخورين.

أنهيتُ قراءة رسالة غاغا، وظهرَت واحدة أُخرى على هاتفي. دعاني صديق لي من جامعة جنوب كاليفورنيا إلى حفلة في الحرم الجامعي. كان الأصدقاء الذين بدأتُ معهم الجامعة في الفصل الأخير من سنتهم الأخيرة، يحتفلون بالتخرّج. شعرتُ كما لو أنّني أنا أيضًا كنتُ أتخرّج بطريقتي الخاصّة.

***

حدّقتُ خارج نافذة الطائرة، أُشاهد الغيوم تطفو في الأسفل، ولم أستطع أن أتوقّف عن التفكير كيف حصلَت تجربة غاغا تلك. على نحو ما، بدَت كأنّها سلسلة من القرارات الصغيرة فحسب. وقبل سنوات، اخترتُ أن أُراسل إليوت بيسنو. ثمّ اخترتُ أن أذهب معه إلى أوروبا. كذلك اخترتُ أن أذهب إلى تلك الحفلة الموسيقية في مدينة نيويورك حيث عرّفني إليوت إلى مات. ثمّ اخترتُ أن أمضي وقتًا أزور فيه منزل مات وأبني معه علاقة.

بينما استمرَّت أفكاري بالتكشّف، تبادر اقتباس إلى ذهني من مصدر غير متوقّع. كان من أحد كتب هاري بوتر. في لحظة حرجة من القصّة، يقول دمبلدور: «إنّ خياراتنا هي ما يُظهر حقيقتنا، أكثر بكثير ممّا تفعل قدراتنا».

إنّها خياراتنا، أكثر بكثير من قدراتنا.

فكّرتُ في مُحادثتي مع تشي لو وشوغار راي لينرد. كانَت الرسالة من ذلك الاقتباس الدرس الكامن الذي تعلّمتُه خلال تلك المُقابلات. وبينما وُلد كلّ من تشي لو وشوغار راي بقُدرات هائلة، كانَت خياراتهم هي التي جعلتهم بارزين في نظري. كان وقت تشي خيارًا، وكانَت مُلاحقة حافلة المدرسة خيارًا.

بدأَت تجول في بالي صور مُختلفة، مرّ أمام عينيّ كعرض شرائح. ولّما جلس بيل غيتس في غرفة السكن الجامعي، مُتغلّبًا على خوفه، ورافعًا سماعة الهاتف ليقوم بأوّل مبيعاته، كان ذلك خيارًا. ولّما قفز ستيفن سبيلبرغ عن حافلة رحلات استوديوهات يونيفيرسال، كان ذلك خيارًا. ولّما عملَت جاين غودول في غير وظيفة لتوفّر المال كي تُسافر إلى أفريقيا، كان ذلك خيارًا.

إنّ الجميع يمتلك القدرة على اتخاذ قرارات صغيرة قد تُغيّر حياتهم للأبد. يُمكنك اختيار الاستسلام لحالة الركود وتستمرّ في الانتظار في الطابور لدخول الباب الأوّل، أو يُمكنك اختيار أن تقفز خارج الطابور، تركض عبر الزقاق، وتسلك الباب الثالث. كلّنا نملك هذا الخيار.

إن كان هناك درس واحد تعلّمتُه من رحلتي، فهو أنّ اتخاذ تلك الخيارات كان مُمكنًا. إنّ ما غيّر حياتي تلك العقلية من الإمكانيات، لأنّك عندما تغيّر ما تعتقد أنّه مُمكن، تُغيّر ما يُصبح مُمكنًا.

ارتطمَت عجلات الطائرة بالأرض في لوس آنجلوس. حملتُ حقيبتي القماشية، وشققتُ طريقي عبر منطقة الواصلين، وأنا أشعر بهدوء لطيف لم أعهده من قبل.

خرجتُ من قسم تسلُّم الأمتعة. ولمّا ركن والدي سيارته إلى جانب الرصيف، خرج منها فاحتضنتُه بقوّة. رميتُ بحقيبتي القماشية في الصندوق وصعدتُ إلى مقعد الراكب.

سألني: «إذن، كيف جرَت مُقابلتك؟».

قلتُ: «لم تحدث مطلقًا».

وبعد أن أخبرتُه بالقصة، ابتسم والدي ابتسامة عريضة، وتوجّهنا إلى المنزل.

في الذكرى المحبوبة لديفيد بانايان

2017–1957

شكر وتقدير

قبل أربعة أيام من وفاة والدي، علّمني واحدًا من أهمّ الدروس في حياتي. كنتُ في شقة إليوت في سانتا مونيكا حين تلقيتُ الاتصال من طبيبة والدي. كانَت قد زارته للتوّ في المنزل وكانَت حالته الصحية قد ساءَت بشدة.

قالَت: «ممّا رأيتُه، لديه على الغالب بضعة أيام يعيشها».

لا شيء كان يستطيع أن يُعدّني لما كانت عليه الحال لدى سماع تلك الكلمات. لقد بدا كلّ شيء حولي ضبابيًا.

لم أستطع أن أُفكّر. كلّ ما استطعتُ القيام به أن أشعر. شعرتُ بعزلة غامرة، واستحوذ عليّ الخوف والحزن، كما لو كنتُ طفلاً صغيرًا وجد نفسه قد انفصل عن والديه وسط محطة قطار مُكتظّة، تائهًا ووحيدًا، لا يعرف ماذا يفعل.

في تلـك اللحظـة، فعلـتُ الـشيء الوحيـد الـذي شـعرتُ بأنّني أسـتطيع فعلـه. اتصلـتُ بأختي الكـبرى بريانـا. وبعـد أن أخبرتُها بتوقعـات الطبيبـة، صعـدتُ إلى سـيارتي، وذهبـتُ لإحضارهـا، وتوجّهنـا إلى بيت والـدي. ولمّا وصلنا، كانَت أمـي ومُمرّضة والدي تجلسـان بصمت على الأريكة. كان والدي يجلس في كرسيه المُفضّل، لكنّه لم يُشـبه نفسه. قبل يومين فقط، كنتُ أتناول معه الفطور حيث أكل وجبـة كاملة وتحرّك بسـهولة في الأرجـاء. الآن كان يجلس من دون حراك وعيناه مُغلقتان، لكنّني كنتُ أعرف أنّه ليس نائمًا. كانَت بشرته قد اصفرَّت. وكانَت أنفاسـه مُنهكة. فضّل والدي الموت ميتة طبيعية في المنزل، لذلك قاومتُ رغبتي في الاتصال بسيارة إسعاف.

قلتُ: «أبي؟».

عندمـا لم يُجب، اقتربتُ منه ووضعتُ يـدي على يده، وهززتها بلطف.

«أبي؟».

التفتُّ نحو والدتي. نظرَت إليّ وهزَّت رأسها بهدوء، كما لو أنّه لا يُوجـد كلمات لقولها. جلسـتُ إلى جانب أختـي على الأريكة. جلسـنا في صمـت بينما ظهـرَت الحقيقة. كنّا نُشـاهد أبانا، الرجل الذي أعطانا الحياة، يدخل في غيبوبة.

بعـد بضع دقائق، قالَت مُمرضة والـدي أنّ الوقت قد حان كي يتنـاول مُسـكّن الألم. وقفَـت المُمرضة أمامـه، مُحاولـة أن تُطعمه قرص الدواء، إلّا إنّ والدي لم يفتح فمه.

توسّلَت الممرضة: «ديفيد، من فضلك اِفتح فمك».

إلا إنه لم يكن هناك ردّ.

بدأتُ أُصاب بالذعر، ليس لأجلنا، بل لأجل والدي. كنتُ أعلم أنّه إن لم يتناول مُسكّن الألم، ستكون أيامه الأخيرة مُؤلمة على نحو لا يُطاق.

كرّرَت المُمرضة: «ديفيد من فضلك».

طلبَت منه مُجدّدًا، ومُجدّدًا، إلاّ إنّ والدي بقي غير مُتجاوب. ثمّ وقفَت والدتي ببطء. أخذَت قرص الدواء في يدها، ثمّ خلعَت حذاءها. ركعَت إلى جانب والدي، واضعة يدها بلطف فوق يده.

في اللحظة التي تكلّمَت فيها والدتي، وفي اللحظة التي حطّ صوتها داخل أذنيْ والدي طالبة منه أن يفتح فمه، انفتح فمه بسلاسة. لم يتناول والدي قرص الدواء فحسب، بل ابتلعها بسهولة.

بدأتُ في النحيب، وصدري يندفع في اتجاه ركبتيّ. إلّا إنني لم أكن أبكي من الحزن. بل كنتُ أبكي من جمال اللحظة. لمّا شاهدتُ والدتي راكعة إلى جانب والدي، كان الأمر كما لو أنّ والدي أراد أن يُعلّمني أنّه في نهاية الحياة، وعندما لا تستطيع الاستفادة من المال أو المناصب، وعندما لا تستطيع حتّى أن تفتح عينيك، كلّ ما يتبقّى لديك هو ضربات قلبك، وأنفاسك، واتصال روحك بأولئك الذين تُحبّهم.

من أجل ذلك يا أبي، أتوجّه بأوّل شكر لك. أستطيع أن أستخدم مئة صفحة لأكتب كلّ ما أردتُ أن أقوله لك، إلّا إنّ ذلك لن يكون كافيًا. لذلك في الوقت الراهن، سأكتفي بقول: «أنا أُحبّكَ، وأفتقدك».

أتوجّه بالشكر التالي إلى والدتي، التي عرفتُ دومًا أنّها بطلة خارقة، ولكن خلال آخر سنة من حياة والدي جعلَتني أرى أنّني لم أكن قد رأيتُ نصف بطولتها. وعلى نحو ما حوّلها الألم المُبرح الذي عانتُه إلى امرأة استثنائيةً أكثر. وعوضًا عن الغرق في الخوف، غدَت أكثر شجاعة، وعوضًا عن أن تُقسّي قلبها، فتحَته أكثر. أمّي، أنا فخور للغاية كوني ابنك. أنا الشخص الذي أنا عليه بسبب مَن تكونين.

أُريد أن أشكر أختيّ، تاليا وبريانا، اللتين ليستا أكثر صديقتين أعتزّ بهما فحسب، بل أعظم مُعلميّ أيضًا. في الوقت الذي تُوفّي فيه والدي، بينما كنتُ أشعر بقنابل عاطفية تُلقى علينا كلّ يوم، فإنّ حقيقة أنّ ثلاثتنا كنّا معًا في الخنادق، وأنّني كنتُ أستطيع الالتفات إلى الخلف ورؤيتكما إلى جانبي، جعلتني أشعر أنه في النهاية، كلّ شيء سيكون على ما يُرام. أنا مُمتنّ للغاية لأنّنا سنعيش الحياة معًا.

أتوجّه بالشكر إلى جدي وجدتي، أسلافي، خالاتي، وأعمامي وأولادهم، لأنّني قبل أن أكون في غرفة السكن الجامعي وأُحدّق

إلى السقف، كنتُ أجلس على أرائككم وحول موائد طعامكم، أشعر بأنني محبوب للغاية. وأتوجّه بالشكر إلى مايك إشاغيان وآي جاي سيلفا، اللذين رافقاني في هذه الرحلة بفكر ثابت وقلوب مفتوحة.

أتوجّه بشكر خاص إلى جدتي، التي ندعوها تحبّبًا مومينا، والتي اشتهرَت في هذه القصّة بجملتها **جوون مان**. في نهاية رحلتي، حين أصبحتُ واثقًا أكثر من قراري بعدم الرجوع إلى الجامعة، جعلني كال فاسمان أجلس وذكّرني بأنني ما زلتُ لم أعتذر لجدتي لكسري وعدي لها.

قاومتُ الأمر، وأخبرتُ كال بأنّ جدتي كانَت تعرف أنّني لا أُخطّط للعودة إلى الجامعة، وكانَت علاقتي بها رائعة، وأنّه ليس عليّ قول ذلك بصراحة.

قال كال: «كنتَ قد أقسمتَ بحياتها وحنثتَ ذلك الوعد، يجب أن تقول ذلك».

كنتُ مُتردّدًا، لكنني مع ذلك ذهبتُ إلى بيت جدتي ذات ليلة كي أُحدّثها بشأن ذلك. كنّا في مُنتصف وجبة العشاء حين قمتُ أخيرًا بحشد الشجاعة.

قلتُ لها: «لا أعلم إن كنتِ تذكرين، لكنّني قبل سنوات أقسمتُ لك إنّني سأُكمل دراستي الجامعية وأحصل على شهادة الماجستير، وقلت **جوون مان**».

وضعَت جدتي شوكتها من يدها.

نظـرَت إليّ بصمت، كما لو أنّها كانت تنتظر لسـنوات أن أتفوّه بتلك الكلمات.

«لقد أخلفتُ الوعد»، وتشكّلَت الدموع في عيني: «أنا آسف».

إنّ الصمت الذي تبع ذلك جعلني أشعر بالسوء أكثر.

ثمّ قالَت جدتي: «لا بأس في ذلك». أخذَت نفسًا عميقًا. «آمل، آمل، آمل أنّني أنا من كنتُ على خطأ لطلبي منك أن تعدني بذلك في المقام الأوّل».

***

امتلأت الأشـهر الأخيرة من حياة والدي بـألم أكثر ممّا كنتُ قد اختبرتُـه في حياتي. لكنّها كانَت مليئـة أيضًا بنوع من الحُبّ لم أكن أعرف أنّه موجود.

كان إليوت يتصل عدّة مرّات في اليوم ليطمئنّ على حالة والدي وكيف كانَت عائلتي تتعامل مع الوضع. ولمّا سـاء وضع والدي، أصبـح إليـوت يـتردّد إلى لـوس آنجلـوس كثـيرًا، يـزور والدي ويجلـس معه تحت شـجرة البرتقـال خاصّته في حديقتنـا الخلفية. تلك الشجرة التي كانت السبب في ترابط إليوت مع والدي. أنشأ إليوت موقعًا إلكترونيًا لأجل تلك الشجرة. وكتب أخوه أوستن أغنية عن تلك الشجرة. ونظّم صديقه المُقرّب إن كيو قصيدةً عن تلك الشـجرة. وصنع إليوت دزينتين من قبعات البيسـبول تحمل

شعار شجرة برتقال السيد بانايان في المُقدّمة. ومهما بلغ الألم الذي كان يُعانيه والدي، ففي كلّ مرة كان يجلس فيها تحت شجرة البرتقال مع إليوت، كان يبتهج.

لّما قمتُ بمُراسلة إليوت للمرّة الأولى من دون معرفة، كنتُ أحلم بأن يكون لديّ مُعلّم. لم أكن محظوظًا لحصولي على ذلك فحسب، بل لأنّني حصلتُ أيضًا على صديق مُقرّب. إلّا إنّني لم أتخيّل يومًا حتّى في أكثر أحلامي جموحًا أن يُصبح أخي.

في نهاية الأمر، كان الوقت قد حان لكي أتصل بإليوت وأخبره بأن والدي كان يدخل في غيبوبة. كان إليوت مُسافرًا من أجل العمل وقال إنّه سيصل إلى لوس آنجلوس بأسرع وقت مُمكن.

مرّت الأيام القليلة التالية ببطء. في المساء الرابع، كنتُ أجلس تحت شجرة البرتقال مع أختيّ، باحثًا عن مساحة من الهدوء وسط فوضى العواطف. وما إن بدأت الشمس تغرب، حتى خرجَت عمتي وطلبَت إلينا أن نأتي إلى جانب سرير والدي. في اللحظة نفسها التي خطوتُ بها في الداخل، دخل إليوت عبر الباب الأمامي. رأى النظرة في عينيّ وتبعني بصمت إلى جانب سرير والدي. وقفنا جميعًا في دائرة حول والدي، أنا، أختاي، أمي، عمتي، عمي، وإليوت، وأمسكنا بأيدي بعضنا بعضًا. بعد دقيقة، أخذ والدي نفسه الأخير.

اجتاحني فيض من المشاعر بينما تذكّرتُ ما كنتُ أشعر به وأنا أُشاهد والدي يموت أمام عينيّ. دارَ الكثير من الأفكار

والنظريات حول رأسي أيضًا، ولطالما تساءلتُ ما إذا كان والدي قد انتظر حتى يصل إليوت إلى منزلنا، ويُمسك بيدي، حتّى يرحل.

***

علّمني والدي درسًا أخيرًا قبل أن يُدفن في التراب، وحدث ذلك في اليوم الذي أُقيمَت فيه جنازته.

بعد تأدية مراسم الكنيسة، حمل ستة من حاملو النعش تابوت والدي خارجًا إلى عربة نقل الموتى. صعدنا أنا وأُمّي وأختاي إلى سيارة أُخرى وتبعنا عربة نقل الموتى إلى المقبرة. ولمّا ترجلّنا من السيارة، لسبب ما، لم يكن حاملي النعش الستة الذين حملوا والدي خارج الكنيسة إلى جانب عربة نقل الموتى كي يحملوا التابوت إلى القبر.

بدأتُ أشعر بالقلق، إلّا إنّني لم أملك الكثير من الوقت للتفكير لأنّ حاخامًا أتى كي يتحدّث إلى عائلتي. لم أستطع أن أرى ما حدث بعدها، لكنني سمعتُ صندوق سيارة نقل الموتى ينفتح وتابوت والدي يُؤخذ إلى خارجها.

ولّما مشيتُ أخيرًا على العشب ونظرتُ في اتجاه الموكب الجنائزي، رأيتُ أصدقائي المُقرّبين يحملون نعش والدي.

تحوّلَت دموعي إلى عويل بينما رفعتُ رأسي ونظرتُ إلى السماء. مُجدّدًا، لم أكن أبكي بسبب الحزن، بل من جمال الموقف. كان الأمر

كـما لـو أنّ والدي أراد أن يُخبرني، قبل مُجـرّد دقيقة من أن يُدفن في التراب، أنّ في الحياة، هناك أصدقاء، بل إن هناك أصدقاء مُقرّبين، وأصدقاء مُقرّبين يقومون بحمل نعش والدك.

أتوجّه بالشـكر لكيفين حكمت، آندريه هيرد، جوجو حكيم، راين نيهـوراي، براندون حكيم، وكورويـن غاربير، الذين قاموا بإعـادة تعريف معنـى الصداقة، وأثبتوا أنّهـا بالفعل أعظم القوى في العالم.

أنا أُحبّكم يا رفاق كعائلتي. لأنّكم عائلتي.

أنا مُمتنّ أنّ عائلتي المُختارة لم تنتهِ عند ذلك.

أكثر من أيّ أحد قابلته، كان كال فاسمان إثباتًا على وجود الإله بالنسـبة إلي. إنّ الطريقـة التي التقينا بها أنـا وكال تبدو كمُعجزة، ومـا أعطاني إيّاه كال كان مُعجزة. فضلاً عن تعليمي كيف أُجري مُقابلات، علّمني كال أيضًا كيف أكتب، مُمضيًا سـاعتين في الليلة معـي، مرّتـين أو ثـلاث مرّات في الأسـبوع، في السـنوات الأربع الماضيـة. راجع جمـلاً بعد جمل ولم يفقـد صبره قطّ. قُمنـا بتعديل بعـض الفصول معًا حتّـى 134 مرّة. ولم ينتهِ كـرم كال لدى ذلك الحـدّ. فقد تبنّاني كفـرد من عائلتـه، أوبريغـادو، غلوريا، ديلان، كيـلا، وبريدجـت، والآن ابنتـه الصغـرى بريدجـت هـي ابنتـي بالمعمودية، وهو واحد مـن أعظم التشريفات في حياتي. كال، لن يكون كافيًا أن أقول إنّني ممتنّ للغاية.

أتوجّه بالشكر لعائلة بيسنو بكاملها: أوستن، إن كيو، نيكول، دينا، مارك، ومارغوت. في كلّ مرّة أكون فيها معكم، في أيّ مكان من العالم، كنتُ أشعر بأنني في وطني.

أنا ممتنّ لأصدقائي المُقرّبين، من الطفولة حتّى الجامعة إلى يومنا هذا، الذين جلبوا المعنى، الحُبّ والمرح أكثر إلى كلّ جزء من الحياة. تسرّبَت طاقتكم الجماعية إلى كلّ سطر من هذا الكتاب: آندرو هورن، أرتورو نوينز، بين نيمتن، براد ديلسن، كودي راب، داني لال، جايك ستروم، جايسون بيليت، جيس ستولاك، جون روزينبلوم، كيلا سيدباند، ماكس ستوسيل، مايا واتسون، مايك بوسنر، ميكي آغراوال، نيا باتس، نواه تيشبي، أوليفيا دايموند، بيني ثاو، رضا آغراوال، رامي يوسف، روس بيرنستين، روس هينكل، شون خاليفيان، صوفيا زوكوسكي، وتمارا سكووتسكي.

إلى صديقي المحبوب مالوري سميث، الذي كان منارة في حياتنا، وألهم شغفي للقراءة مذ كنّا صغارًا: نحن نفتقدك وستبقى في قلوبنا إلى الأبد.

***

هناك اقتباس للحاخام آبراهام جوشوا هيسكل يتحدّث إليّ تحديدًا:

«لمّا كنتُ صغيرًا، أُعجبتُ بالأشخاص الأذكياء. والآن بعد أن أصبحتُ كبيرًا، أُعجب بالأشخاص اللطفاء».

لمّـا قابلتُ سـتيفان ويتز لأوّل مرة، انجذبـتُ إلى ذكائه وقدرته على إيجاد عشرة حلول لكلّ مُشكلة. الآن بينما أسـترجع الماضي، مـا كان يُذهلنـي أكثر كرمه وإيثاره. سـتيفان، لقـد وضعتَ القوّة الكاملة لسـمعتك خلف المهمّة حين لم تكُن أكثر من مُجرّد أحلام فتى في الثامنة عشرة من عمره. إنّ الأشخاص مثلك هم فعلاً مَن يُغيّرون العالم. سأبقى مُمتنًا لك ما حييتُ.

أتوجّه بالشكر لمات ميشيلسن، الذي لم يُدخلني المباراة فحسب، بل أدخلني أيضًا إلى عالمه واعتنى بي حين احتجتُ إليه بشدّة. مات، أنت تعيش الباب الثالث. أنا ممتنّ لك للغاية، لجيني، والثلاثي جي على الدعم المستمرّ والترحيب بي دومًا بحفاوة في منزلكم.

شكر خاص لمُعلميّ الأوائل، من المدرسة الثانوية وحتّى الأيام الأولى لُلمهمّـة، الذين آمنوا بي قبـل أن أُؤمن أنا بنفسي تمامًا. لقد قُمتـم جميعًـا بتأجيج الشعلة في داخلي وأنـا ممتنّ للغايـة: كالفين بيرمان، سـيزار بوكانيغرا، دان لاك، إندرا مخوبادياي، جون ألمن، كيث فيرازي، كريستينا بوريلا، ميشيل حليمي، وريتشارد واترز.

أُريد أن أتوجه بشـكر خاص لستوارت آلسوب، غيلمان لوي، إرنيسـتين فـو، وكلّ فريـق شركاء آلسـوب لـوي. لم تقوموا فقط بتعريفي على عالم المشـاريع الاستثمارية، بل أيضًا شجعتموني على كتابة هذا الكتاب منذ البداية.

أنـا ممتـنّ إلى الأبـد لوكيلتي الأدبية، بوني سـولو، التي لحُسـن الحظ لم تظن أنني مجنون لإرسـالي تلك الرسـالة الإلكترونية «تيار

الوعي خاصّتي عند الثالثة صباحًا». بوني، لقد فهمتِ روح المهمّة منذ اتصالنا الأوّل، ووجهتِ هذا الحلم ببراعة من فكرة صفقة نشر إلى الكتاب الذي بين أيدينا اليوم.

أتوجّه بالشكر لمُحرّري، روجر سكول، وناشرتي، تينا كونستابل، لأسباب تجعلني عاطفيًا لدى مُجرّد التفكير فيها. روجر وتينا، بينما كان والدي يحتضر، عاملتُماني بمستوىً من التعاطف واللطف على نحو لا يُصدّق تقريبًا. أشكركما لأنّكما منحتماني الوقت لأشعر بمشاعري، وآخذ بعض الاستراحة، وأتواجد من أجل أمي وأختيّ. من المعروف أنّ كلاكما أساتذة في نشر الكتب، ولكنني أريد للعالم أن يعرف أن ما يجعلكما مُميزين للغاية هو قلبكما.

أشكركما أنتما الاثنان، والفريق الكامل لمجموعة كراون للنشر، كامبيل وارتون، ميغان بيريت، أياليت غرونسبيشت، نيكول مكآرديل، أوين هانيي، إيرن ليتل، نيكول راميريز، ماري رينيكس، نورمان واتكينس، آندريه لاو، والكثير الكثير، لكلّ ما فعلتموه لتجعلوا هذا الكتاب يلمع. شكر خاص لريك هورغان، الذي أحضرني إلى عائلة كراون وساعدني على تحديد شكل هذا الكتاب منذ البداية. أنا ممتنّ لآدم بينينبرغ من أجل تعديلاته الشديدة الدقّة، التي أبقَت النص صحيحًا ونظيفًا. أُريد أن أشكر كيفين مكدونالد لأدائه البارع في تقصّي الحقائق، وبين هناني لمُساعدته في تدقيق نصوص المُقابلات الأولى.

ما إن اقتربتُ من الانتهاء من مرحلة الكتابة، حتى قدّم لي بعض من أعزّ أصدقائي مُلاحظات وتعديلات مُميّزة: بريغان هاربير، كاسي روتر، شابلين كيفين، كلاير سميدت، داني فان دي ساند، جولي بيلات، ميشيل زاوزيغ، وسام هناني. لم تُساعدوني يا رفاق في تحسين الكتاب فحسب، بل ذكّرتموني لماذا قمتُ بكتابته في المقام الأوّل.

أُريد أن أقول، كلا، أُريد أن أصرخ بشكر عملاق على مستوى هالولويا إلى ديفيد كرييش الذي أضفى سحره على غلاف الكتاب. وشكر كبير لأخي، آرتورو نونيز، لجعله ذلك مُمكنًا.

أتوجّه بالشكر للمؤلّفين التالين، الذين أعرف بعضهم معرفة جيدة، وبعضهم الآخر قمنا بتبادل الرسائل الإلكترونية فقط، والذين قاموا بكرم تام بتوجيهي عبر عملية النشر. أنتم خير مثال على القول إنّ هناك حقًا أشخاصًا أخيارًا في هذا العالم: آدم راون، آدم بينينبرغ، باراتوند ثرستون، بين كاسنوتشا، بين نيمتين، بريندن بيرتشارد، كال فاسمان، كريغ مولاني، دان بينك، دايف لينغود، دايف لوغان، دايفيد إيغيل مان، ديان شادر سميث، إيمرسون سبارتس، إستر بيريل، غاري فاينرتشاك، جينا رودان، غاي كاسكي، جايك ستروم، جايمس مارشال رايلي، جانيت سويتزر، جون ألمان، جوش لينكير، جوليان سميث، كيث فيرازي، كينت هايلي، لويس هاوز، مالكوم غلادويل، ماستين كيب، نيل ستراوس، ريتش رول، روما بوز، سام هورن، سيث

غودين، سايمون سينيك، ستانلي تانغ، تيم فيريس، تيم ساندرس، توني شيه، وويس مور.

***

كنتُ أتخيّل لسنوات كيف سيكون شعور كتابة الكلمات التالية.

في الأسفل قائمة بأسماء جميع من أجريتُ معهم مُقابلات لأجل المهمّة، نسّقتُ معهم مُقابلة، أو حاولتُ أن أحصل على مُقابلة. إنّ الحجم الكبير لهذه اللائحة يُعدّ جميلاً بالنسبة إليّ. إنّه خير دليل على ما تطلّبه الأمر لتأليف هذا الكتاب.

من صميم قلبي، أشكر كلّ واحد منكم:

أدريانا آلن
علي دلول
آلي دومينغيز
آليسون وو
أمان بهانداري
أميليا بيلينغر
آيمي هوغ
آندريه لايك
آرتورو نونيز
آشر جاي
باري جونسون
بين مداحي
بين شويرين

ديبي بوسانك
ديبورا فورمان
درو هستن
ديلان كونروي
اليس واغنير
إليزابيث غريغرسون
إليوت بيسنو
فرانك نويريغات
فريد موسلير
غاري إراسمي
غيلهان لوي
حنا ريتشيرت
هاورد بفت

جولي هوفسبيان
جاستين فالفي
كارلا بالارد
كاتي كرتيس
كيث فيرازي
كيلي فوغل
كيفين واطسون
كريستن بوريلا
ليدي غاغا
لاري كوهن
لاري كينغ
لي فيشير
ليزا هرت-كلارك

بيتي كلاي
بيل غيتس
بلايك ميكوسكي
بوبي كامبيل
برينا اسرائيل ماست
بروس روزنبلوم
كال فاسهان
سيزار بوكانيغرا
سيزار فرانسيا
تشارلز بيست
تشارلز تشافيز
تشيلسي هيتريك
تشيري سكانل
كوري مغواير
كورتني ميرفيلد
دان لاك
دافن وايانز
دارنيل ستروم
دين كامن
ريبيكا كانتار
ريك آرم برست
روبرت فارفان
رومي قدري
روما بوز
ريان بيثيا
راين جوني
سمانثا كاوتش

يعقوب بيترسن
جايمس آندروز
جايمس إليس
جاين غودول
جايسون فون سيك
جايسون زون فيشير
جينيفر روزنبرغ
جيس بيرغير
جيس ستولاك
جيسي هيمبيل
جيسيكا آلبا
جوي هف
جوي لفين
جوني ستيندورف
جون روزنبلوم
جوناثن هاولي
جوردان براون
جوان إسبينوزا
جوليا لام
شيرا لازار
سيمي سينغ
سوليداد اوبراين
سونجا دورهام
ستيفان ويتز
ستيف كايس
ستيف وزنياك
ستيوارت آلسوب

ماري دوليتل
ماستين كيب
مات ميشيلسن
ماكس ستوسيل
مايا آنجلو
مايا واتسون
ميشيل كيفز
ميشيل ري
ميكي آغراوال
بيني ثاو
بيتر غابر
فيليب ليدز
بيبا بيدل
بيتبول
كيو دي ثري
تشي لو
كودوس فيليبي
كوينسي جونز
رادها راماتشاندران
توم موزكويز
توني دي نيرو
توني شيه
ترايسي بريت
ترايسي هال
فان سكوت
فيفيان غرابرد
وارين بينيس

سكوت كيندراوسكي	شوغار راي لينورد	ويندي وسكا
سكوت مغواير	سوزي لوفاين	ويل مكدونوف
سيث لندن	تيم فيريس	زاك ميلير

***

رُبّما كان السؤال الأخير الذي يجب الإجابة عنه هو: إلى أين سنمضي من هنا؟

بعد وفاة والدي، أصبحتُ غارقًا أكثر في نصيحة كوينسي جونز بالسفر إلى أقاصي العالم، كي أستمتع بالحكمة والجمال للثقافات المُختلفة. على مدار السنة الماضية سافرتُ أنا وأصدقائي المُقرّبين إلى الأرجنتين، والبرازيل، وكينيا، والهند، واليابان، وجنوب أفريقيا، والآن أنا أكتب هذا من أستراليا، حيث نُمارس أنا وكيفين الغطس عند الحيد المرجاني العظيم. غيّرَت المُقابلة التي أجريتها مع كوينسي جونز حياتي لأنّها غيّرَت ما أردتُه من الحياة. وأنا ممتنّ للغاية.

منحني السفر المساحة كي أسترجع السنوات القليلة الماضية من حياتي بمنظور جديد. كلّما نظرتُ للخلف إلى رحلتي، استطعتُ أن أرى الروح الحقيقية للمهمّة.

ولّما بدأتُ، كان تركيزي مُنصبًّا في تجميع الحكمة من العظماء كي تُصبح تجاربهم السابقة بصيرة جيلي. وبينما بقي ذلك الجانب، لاحظتُ أنّ المهمّة تذهب أعمق من ذلك. هذا الكتاب، وعقلية الباب الثالث، هي في الواقع عن الإمكانيات.

تعلّمتُ أنّه بينما تستطيع أن تُعطي أحدهم أفضل المعارف والأدوات في العالم، في بعض الأحيان قد تبدو حياتهم عالقة مع ذلك، ولكن إن استطعتَ تغيير اعتقادات ذلك الشخص بما هو مُمكن، فلن تبقى حياتهم على ما هي عليه أبدًا.

أحلم بمستقبل حيث يتاح لأشخاص أكثر أن يحصلوا على هدية الإمكانيات، بغضّ النظر عمّن يكونون أو أين وُلدوا. أنا مُلتزم فعل ما أستطيع، وتأدية أيّ دور أستطيعه، لجعل هذا الحلم واقعًا، إن أردتَ المُساعدة على جلب عقلية الباب الثالث إلى العالم، أُريد أن أسمع منك. اتصل بي، راسلني عبر البريد الإلكتروني. معًا، نستطيع أن نصنع الفرق.



لذلك، في صحّة المستقبل.

على الرغم من أنّ أيامي في مُلاحقة المُقابلات شارفَت على الانتهاء، فإنني أشعر بأنّ المهمّة الأكبر قد بدأت للتوّ.

عن الكاتب

في اليوم الذي سبق الامتحان النهائي لسنته الجامعية الأولى، قام **آلكس بانايان** باختراق برنامج **إنّ السعر صحيح**، ربح قارب إبحار، باعه، استخدم مال الجائزة لتمويل سعيه للتعلّم من أكثر الأشخاص نجاحًا في العالم. منذ ذلك الحين دخل اسمه لائحة مجلة **فوربس** ثلاثون تحت الثلاثين، وقائمة **بيزنيس إنسايدر** لأقوى الأشخاص تحت الثلاثين. ساهم في **فاست كومباني**، صحيفة **واشنطن بوست**، **رياديي الأعمال**، و**تيك كرنش**، وظهر في وسائل الإعلام الكبرى، من ضمنها **فورتشن**، **فوربس**، **بيزنيس وييك**، **قناة بلوومبيرغ**، **فوكس نيوز**، وأخبار **CBS**. مُتحدّث رئيسي مرموق، قدّم بانايان عمل الباب الثالث لمؤتمرات أعمال وفرق إدارة الشركات حول العالم، من ضمنها Apple, Nike, IBM, Dell, MTV، هارفرد، والكثير غيرهم.

الباب الثالث الكتاب الأكثر مبيعًا دوليًا

إنّها الرحلة الأكثر اتساعًا من الحياة لطالب جامعي يبلغ من العمر 18 عامًا والتي شـرع بها من غرفة نومه من أجل تعقب بيل غيتس، وليدي غاغا، وعشـرات من أكثر الأشـخاص نجاحًا في العالم للكشف عن الكيفية التي اقتحموا بها العقبة وأطلقوا بها مسيرتهم.

إنّ البـاب الثالث يأخذ القراء في مغامرة غير مسـبوقة - من اختراق اجتماع وارن بوفيت للمسـاهمين إلى مطاردة لاري كينـغ عبر متجر بقالة إلى الاحتفال في ملهى ليلي مع ليدي غاغا، فيمـا ينتقل آليكس بانايان من أيقونة إلى أيقونة، موجدًا الحل لشـفرة نجاحهم. بعد مقابلات رائعة مـع بيل غيتس، ومايا أنجيلو، وسـتيف وزنياك، وجين غـودال، ولاري كينغ، وجيسـيكا ألبـا، وبيتبول، وتيم فيريس، وكوينسـي جونز، والكثير غيرهم، اكتشـف آليكس المفتاح المشترك بينهم، حيث سلكوا جميعهم الباب الثالث.

الحيـاة والعمـل والنجاح. . . إنّهـا تمامًا مثل ملهى ليلي. لـه دائمًا ثلاثة طرق وثلاثة أبواب لدخوله.

هناك **الباب الأول**: المدخل الرئيسـي، حيث ينتظر 99 في المئة من الناس في الطابور، على أمل الدخول. وهناك **الباب الثاني**: مدخل الشـخصيات المهمة VIP ولكـن ما لا يُخبرك به أحد هو أنّ هناك دائمًـا. . . **الباب الثالث**. إنّه المدخل حيث ينبغي عليـك القفز خارج الطابور، والركض عبر الزقـاق، والقرع على الباب مئة مرة، وفتح النافذة بعض الشيء، والتسلل عبر المطبخ - هناك دائمًا طريق.

سـواء كانت الطريقة التي باع بها بيل غيتس أول برنامـج له أو التي أصبح بها ستيفن سبيلبرغ أصغر مدير أستوديو في تاريخ هوليوود، فقد سلكوا جميعهم الباب الثالث.

t.me/t_pdf


ISBN: 978-9953-65-095-1
9 789953 650951
دار الخيال
www.daralkhayal.com